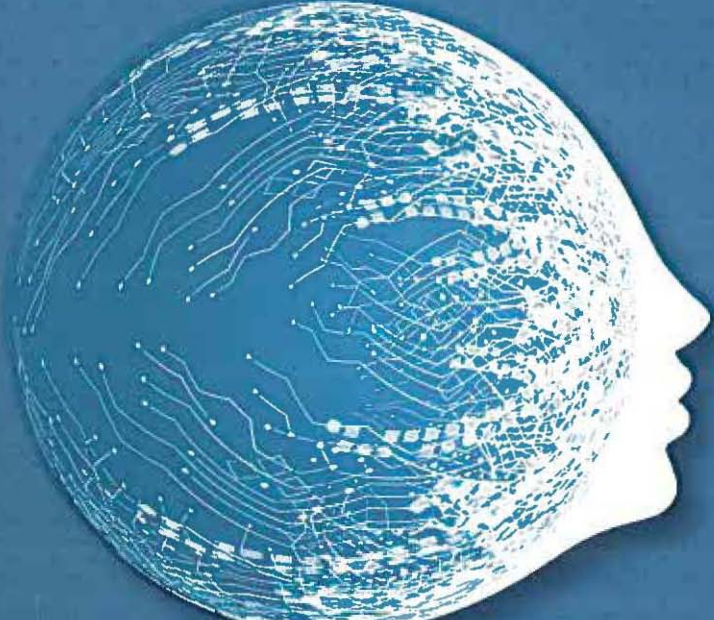
DR. ELDON TAYLOR

Programarea mentală



De la persuasiune și spălare a creierului la self-help și metafizică practică

Include CD Inner Talk® pentru antrenarea minții

Editura For You

DR. ELDON TAYLOR

Numit și „Maestrul Minții“, e autorul premiat a peste 300 de cărți și programe video și audio și gazda unei populare emisiuni radio *(Provocative Enlightenment)*. A inventat tehnologia patentată InnerTalk™ și e fondator și președinte al Progressive Awareness Research. Este considerat un expert de top atât în hipnoză, cât și în comunicarea subliminală.

Eldon e inclus în numeroase topuri *Who's Who*, printre care *Who's Who of Intellectuals* și *Who's Who in Science and Engineering*. E membru în Asociația Americană de Psihoterapie și susține conferințe în întreaga lume. Cărțile și materialele sale audio-video sunt traduse în peste 15 limbi și s-au vândut în milioane de exemplare.

Eldon Taylor

Programarea mentală

Mind Programming. From Persuasion and Brainwashing to Self-Help and Practical Metaphysics
Copyright © 2009 by Eldon Taylor
English language publication 2009 by Hay House Inc. USA
Ascultă radio Hay House pe www.hayhouseradio.com

Copyright © 2010, 2015 EDITURA FOR YOU

Toate drepturile asupra versiunii în limba română aparțin Editurii For You. Reproducerea integrală sau parțială, sub orice formă, a textului din această carte este posibilă numai cu acordul prealabil al Editurii For You.

Redactare: Ana-Maria Datcu
DTP: Prosperity Exprim (Felicia Drăgușin)
Design copertă: Andrea Nastac

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
TAYLOR, ELDON
Programarea mentală : de la persuasiune şi spălare a creierului la self-help şi metafizică practică / dr. Eldon Taylor; trad. din lb. engleză de Ana Nicolai şi Mihaela Ivănuş. – Ed. rev.. – Bucureşti : For You, 2018
ISBN 978-606-639-242-6
I. Nicolai, Ana (trad.)
II. Ivănuş, Mihaela (trad.)
159.9

Editura For You
Tel./fax. 021/665.62.23
Mobil: 0724.212.695; 0724.212.691
E-mail: comenzi@editura-foryou.ro
Website: www.editura-foryou.ro
Facebook: Editura-For-You
Instagram: @edituraforyou/
Twitter: @EdituraForYou

Printed in Romania ISBN 978-606-639-242-6

Eldon Taylor

Programarea mentală

De la persuasiune și spălare a creierului la self-help și metafizică practică

Ediție revizuită

Traducere din limba engleză
de Ana Nicolai și Mihaela Ivănuș

Editura For You
Bucureşti

Pentru fiii mei: Roy Kenneth,
al cărui intelect mă face să fiu cinstit,
și pentru William James,
a cărui inimă mă face să fiu recunoscător.

Vă iubesc pe amândoi!

„Dacă actele de bunătate nu sunt acumulate, ele nu sunt suficiente pentru a defini numele unui om. Dacă actele rele nu sunt acumulate, ele nu sunt suficiente pentru a distruge viața cuiva. Omul inferior crede că micile acte de bunătate nu ajută la nimic, așa că nu le face, și că faptele mici de răutate nu fac niciun rău, așa că nu se abține de la ele. Prin urmare, răutatea lui crește până când nu mai poate fi stăpânită, iar vinovăția sa crește până când nu mai poate fi iertată.“

Etica lui Confucius,
editată de Miles Menander Dawson

Prefață

„Dacă îți dorești o calitate, acționează ca și când ai avea-o deja. Încearcă metoda «ca și când».“

William James

Poate te va surprinde să afli că o problemă aprig dezbătută în rândul personalului academic de astăzi este, în esență, lipsa liberului arbitru. Există multe motive pentru acest lucru. În ultimii ani, numeroase studii au demonstrat că mintea conștientă are doar impresia că e responsabilă. De fapt, se pare că subconștientul este responsabil de luarea deciziilor, iar mintea conștientă inventează povești pentru a explica aceste decizii. Albert Einstein l-a parafrazat pe filosoful german Arthur Schopenhauer astfel: „Un om poate foarte bine să facă ce vrea, dar nu poate hotărî ceea ce vrea.“[1]

În aulele universitare de astăzi se susține intens ideea potrivit căreia oamenii nu sunt altceva decât „mecanisme din carne“ – mecanisme biologice programate să se comporte în anumite moduri. Daniel Dennett, de la Universitatea Tufts, este citat adeseori: „Când analizăm dacă liberul arbitru este o iluzie sau o realitate, privim într-un abis. Se pare că ne confruntăm cu un salt în nihilism şi disperare."[2]

Este oare liberul arbitru o iluzie? Dacă subconştientul ia deciziile, cine sau ce programează subconştientul? Sper să îţi arăt câţiva factori principali – unii destul de evidenţi şi alţii de care s-ar putea să te îndoieşti.

Pe măsură ce examinăm posibilităţile, aparent nesfârşite, care trag sfori şi ne apasă butoanele, care ne programează poftele şi dau tonul dispoziţiilor noastre emoţionale, pe măsură ce privim în spatele uşilor închise, la cine, ce, când şi unde, mintea şi comportamentul nostru sunt manipulate, cercetăm şi domenii pline de oportunităţi pentru a ne extinde conştiinţa, pentru a ne spori abilităţile mentale, pentru a ne îmbunătăţi viaţa şi a obţine multe alte beneficii – inclusiv sănătate şi longevitate.

Din acest motiv am ales titlul *Programarea mentală* pentru această carte. (Singura opţiune la care m-am mai gândit fusese deja luată: *Mintea ca vindecător, mintea ca asasin.* Asta spune totul.)

Dorinţa mea este ca această carte să ţi se pară captivantă şi lămuritoare. Recunosc că sunt părtinitor – şi îţi voi spune acum şi de ce. Eu cred în potenţialul uman şi în evoluţia lui către iubire şi pace. Eu cred în tine. Cred că în fiecare dintre noi se găseşte un rezervor uriaş de capacităţi care, de obicei, rămân neatinse.

Când ne vom trezi la potenţialul individual al fiecăruia dintre noi, vom merge pe drumul care duce la o trezire conştientă a planetei, ca întreg – pentru că, aşa cum a spus Lao Tzu, „Lumea se trezeşte odată cu trezirea, pe rând, a fiecărei persoane în parte".

Cred că odată cu cunoaşterea vine puterea, că te vei bucura de cele mai bune lucruri dintre cele pe care le creezi pentru tine şi că, într-o oarecare măsură, această carte te va ajuta în acest sens.

Propria mea cale, atunci când mă uit înapoi la ea, pare să includă mai multe vieţi într-o singură viaţă. Am fost un agent şi un manager de vânzări de succes, un întreprinzător bun, antrenor şi evaluator de cai de curse, un bun examinator şi investigator în domeniul detecţiei minciunii, folosindu-mi inteligenţa şi agenţia de contraspionaj, consilier spiritual şi preot, antrenor motivaţional pentru sportivi de elită, oameni de afaceri, artişti sau oratori, autor de bestselleruri, expert în hipnoză şi comunicare subliminală – şi multe altele. Aceasta a fost o călătorie minunat de plină şi de activă, pe care nu aş fi putut să o planific în avans.

Deci, care e ideea? Prin diferitele mele pregătiri şi experienţe, un numitor comun s-a repetat permanent: controlul mental. Fie că cineva este atlet sau investigator, acea persoană deţine un avantaj mental dacă înţelege modul în care mintea se combină cu emoţia, modul în care acest lucru afectează organismul şi caracterul circular al tuturor aceste aspecte.

Fiinţele umane sunt astfel construite încât oferă „indicii", sau semne, prin tot ceea ce fac sau spun... ori nu fac sau nu spun. În plus, mecanismele psihologice predictibile îi fac pe oameni – inclusiv pe tine şi pe mine – relativ uşor de manipulat.

Ceea ce faci, ce ai, ce ai de gând, ce crezi, cine crezi că eşti, ce vrei şi mult mai mult decât atât, toate sunt rezultatul credinţelor şi valorilor pe care ai fost învăţat să le ai, să fii şi să le vrei.

Unele dintre acestea fac parte, pur şi simplu, din procesul de enculturaţie*, dar când e vorba despre o intenţie de manipulare deliberată, atunci enculturaţia în sine este un termen nepotrivit.

---

* Asimilarea unei forme de cultură, prin instruire şi educaţie, pe toată perioada vieţii; adaptare culturală. (n. tr.)

Cred că meriți să știi ceea ce este posibil, ceea ce au făcut alții și ce poți face tu însuți pentru a-ți recăpăta controlul asupra minții.

Vreau ca fiii mei, Roy și William, să se elibereze de aceste influențe cât mai mult posibil – sau cel puțin să fie pe deplin informați.

Această carte îi este dedicată acestui principiu – și prin urmare, lui Roy, William și ție.

* * *

Introducere

> „Vei deveni la fel de mic ca și dorința care te stăpânește – și la fel de măreț ca principala ta aspirație."
>
> James Allen

Am petrecut 30 de ani studiind mintea, dar am intrat în acest domeniu pe ușa din spate. Interesul meu inițial nu a avut nimic de-a face cu evoluția personală sau cu spiritualitatea, ci cu aspectele practice ale muncii mele de examinator și investigator de minciuni. Cu cât am învățat mai mult despre mecanismele mentale, cu atât am început să apreciez mai mult potențialul lăuntric incredibil pe care toți îl deținem.

În cartea mea anterioară, *Alegeri și iluzii**, am examinat modul în care alegerile noastre nu sunt ale noastre din cauza asimilării tradițiilor culturale și a presiunii de grup. În cartea de față, voi examina cât de departe au mers alții pentru a înțelege funcționarea minții noastre, doar pentru a putea să ne manipuleze gândurile, dorințele și credințele. Într-o oarecare măsură, suntem familiarizați cu acest lucru – de exemplu, toţi suntem foarte conştienţi de faptul că oamenii care lucrează în vânzări folosesc astfel de tactici tot timpul. Cu toate acestea, mulţi dintre noi nu au nicio idee cu privire la cât de departe şi de profund a ajuns această cercetare.

---

* Apărută la Editura For You (n. red.)

Unii vor spune că informaţiile sunt exagerate şi vor susţine că teoria conspiraţiei nu-i interesează. Alţii continuă să creadă că, de fapt, comunicarea subliminală nu funcţionează. Numai arătându-ţi în totalitate amploarea încercărilor de a-ţi controla gândurile – de a-ţi spăla creierul, dacă vrei – te pot convinge de realitatea din spatele controlului mental.

Această lucrare reprezintă, de fapt, două cărţi în una singură. Deşi unii pot fi interesaţi doar de una dintre ele, le-am inclus pe amândouă, din motive de exhaustivitate. „Cartea întâi" pregăteşte scena, explică modul în care funcţionează mintea şi prezintă, în detaliu, cât de multe cercetări au fost făcute de către anumiţi indivizi pentru a afla aceste informaţii, cu scopul expres de a profita de tine. „Cartea întâi" nu are capacitatea de a inspira, dar informaţiile lămuresc în sfârşit idei precum „Mesajele subliminale nu funcţionează", „Nu poţi fi obligat să acţionezi împotriva voinţei tale" şi „Nimeni nu le foloseşte". Detaliile sunt destul de instructive, iar interesul cercetătorilor nu mai poate fi negat.

„Cartea întâi" acoperă cea mai mare parte din ceea ce am învăţat despre comunicarea subliminală. O mare parte din munca mea a fost să-mi dovedesc ce, cum şi când este eficientă – şi dacă este. Acum sunt convins că mintea are capacităţi imense, atât pentru a da viaţă visurilor noastre (sănătate, avere, iubire şi aşa mai departe), cât şi pentru a ne aduce tot ceea ce spunem că nu vrem (boală, sărăcie, singurătate şi altele similare). Voi prezenta o serie de informaţii despre tehnica persuasiunii – în special metode subliminale şi modul în care este folosită împotriva noastră. Dovezile sunt pur şi simplu copleşitoare şi incontestabile. De asemenea, îţi voi prezenta partea pozitivă a comunicării subliminale, ca şi cercetările care au fost realizate, pentru a îţi arăta modul în care această tehnologie poate fi foarte folositoare.

După ce vei citi „Cartea întâi", vei aprecia pe deplin necesitatea „Cărţii a doua". Ea deţine cheile potrivite pentru viaţa de zi cu zi în secolul XXI şi conţine multe instrumente, tehnici şi exerciţii ce te vor ajuta să devii persoana care ar trebui să fii.

O metaforă explică cel mai bine scopul acestor două cărţi: imaginează-ţi că mintea ta este ca o apă proaspătă, scânteietoare, care curge dintr-un izvor de pe culmile unui munte. Pe măsură ce apa curge în jos de pe munte şi trece prin sate mici, ea preia unele lucruri care o contaminează, dar este, în continuare, considerată curată şi potabilă. În analogia noastră, aceste sate mici corespund primei părţi a copilăriei noastre – sau cel puţin unei copilării ideale.

Pe măsură ce îşi continuă coborârea şi se îndreaptă spre oraşe mici şi apoi mai mari, apa preia şi mai multe substanţe contaminante. Ea nu mai e limpede şi curată, dar este în continuare considerată acceptabilă pentru consum, mai ales dacă este mai întâi fiartă. Aceste aşezări mai mari echivalează cu o mare parte din manipularea din viaţa noastră, care e aproape inevitabilă – de la tacticile agentului de vânzări care te convinge să cumperi un televizor mai mare până la manipulările codependente ale celor care şi-au pierdut deja propria minte.

Apoi, apa trece printr-un mare oraş industrial. Deşeurile sunt aruncate în apă, iar ea devine maro şi tulbure. Niciun peşte nu ar putea trăi acolo. Această apă trebuie să treacă printr-o instalaţie de tratare a apelor reziduale pentru a o face din nou potabilă. Oraşul mare echivalează cu abuzurile grosolane ale tehnicilor de persuasiune din publicitate, muzică şi filme. Singura preocupare a celor care folosesc aceste metode este numai faţă de ceea ce au de câştigat din asta. Ei vor să cumperi lucruri de care nu ai nevoie şi care pot fi chiar dăunătoare pentru tine. Ei doresc să simţi emoţii, cum ar fi ura, furia şi frica.

În acest oraş, incidentele violente devin evenimente de zi cu zi. Împuşcături la şcoală, împuşcături la mall, crime din ură, acţiuni lipsite de sens, furie rutieră şi multe alte acţiuni întâlnite mai des. Crimele au loc pe străzi în plină zi şi nimeni nu vine în ajutorul victimei. Lumea este întunecată, mohorâtă şi urâtă. Este plină de sintagme precum „Nu te răzbuna pur şi simplu, fă-o cu vârf şi îndesat", „Viaţa e de rahat şi apoi mori", „Cei buni mor tineri" şi aşa mai departe.

Ar putea părea că aceasta este situaţia cea mai gravă în ceea ce priveşte apa care şi-a început drumul ca un izvor de munte răcoros – dar nu este. În aval trăiesc cei care doresc să arunce deşeuri toxice nucleare în apă. Din fericire, ei sunt la periferia oraşului chiar acum, iar dacă lucrăm cu toţii împreună, vom putea să prevenim ca acest tip de abuz să intre în fluxul vieţii noastre.

Eliminarea deşeurilor toxice echivalează cu tentativele de spălare a creierului, despre care mulţi spun că nu au avut loc niciodată. Aici, vei găsi oameni care nu urmăresc numai puterea ta de cumpărare sau puterea ta de a vota, dar care caută să controleze însăşi fibrele fiinţei tale: puterea de dragul puterii.

„Cartea a doua" poate fi privită ca o instalaţie de tratare a apelor. Ea conţine instrumente, filosofii şi credinţe care vor lua apele puternic contaminate şi, încet, dar sigur, le va face să revină la starea lor limpede, strălucitoare, pură. Odată ce acest flux începe să fie restaurat, apa poate alege o altă cale, poate pe pajişti, câmpii, canioane şi sate fericite. Poate exista un alt final – poate în mare. „Cartea a doua" nu este o destinaţie, ci începutul celei mai extraordinare călătorii. Ea îţi oferă tehnici şi exerciţii concepute pentru a te repune cu fermitate înapoi pe calea pe care ar trebui să mergi – o cale de învăţătură, iubire, bucurie şi de trăire a lucrului minunat numit „viaţă".

Pe măsură ce citeşti „Cartea întâi", te vei gândi poate că este prea tehnică sau prea întunecată pentru tine. În acest caz, citeşte numai rezumatele de la sfârşitul fiecărui capitol şi apoi treci rapid la „Cartea a doua". Odată cu continuarea propriei tale călătorii, vei dori să împărtăşeşti ceea ce ai învăţat cu altcineva. Poate că acea persoană va trebui să fie convinsă că antrenarea minţii este necesară. În acest caz, materialul din „Cartea întâi" va fi de mare ajutor.

De asemenea, în această carte există un CD cu mesaj subliminal InnerTalk®. Unii spun „Dovada este în budincă" şi, din acest motiv, vreau să ai ocazia de a testa „budinca". CD-ul este foarte indicat în momentele în care te simţi stresat sau grăbit şi doreşti o scurtă perioadă de linişte. Încearcă-l – îţi va plăcea! (Vezi Anexa 4 pentru o listă completă a afirmaţiilor înregistrate în acest program.)

Pentru a utiliza acest CD, lasă-l pur şi simplu să se deruleze încet, în fundal, în timp ce îţi vezi de treburile zilnice, sau chiar toată noaptea, în timp ce dormi. Deşi auzi vorbindu-se în fundal, ideea este să nu te concentrezi pe acest lucru. De asemenea, nu-ţi face griji dacă nu poţi să auzi ce se spune – măsura în care vei auzi variază de la persoană la persoană şi în funcţie de starea ta de relaxare. Nu trebuie să dai volumul mai mare – atât timp cât poţi auzi muzica, oricât de încet ar fi, mesajele InnerTalk vor amorsa propriul dialog cu sine.

Cu cât asculţi mai mult acest program, cu atât mai mult vei profita de beneficiile lui.

Bucură-te de călătorie!

„Dacă poți să controlezi semnificația cuvintelor,
să elimini judecățile critice și să faci apel la un impuls
mecanicist, poți să controlezi masele.
Acestea sunt instrumentele fundamentale
ale manipulatorului."
Eldon Taylor

Cartea întâi

Cele două fețe ale persuasiunii

Partea I

Mintea ca asasin: Partea întunecată a persuasiunii

Capitolul 1

Duhul

„A te trezi în fiecare dimineață cu hotărârea de a fi fericit înseamnă să-ți stabilești propriile condiții pentru evenimentele fiecărei zile. A face acest lucru înseamnă să condiționezi circumstanțele, în loc să fii condiționat de acestea."

Ralph Waldo Emerson

Imaginează-ți că în tine ar fi un duh, o mașină autentică de creație, capabilă să-ți aducă orice îți dorești – bine și rău. Să ne imaginăm că nu ai fost conștient de acest duh lăuntric sau că ai auzit despre el, dar nu ai crezut. Poate că ai încercat să crezi și ai descoperit că era ceva fals – că toată povestea despre duhul interior era numai o aiureală plină de superstiții.

Toți cunoaștem expresii precum „puterea minții", „mintea stăpânește materia" și „legătura minte-corp". Am auzit de vindecări spontane și de a ne realiza sau a le da viață visurilor noastre. Cei mai mulți dintre noi au trăit ceva de genul acesta, chiar dacă pare să se materializeze în moduri foarte limitate.

Aproape toată lumea a auzit de cartea şi filmul *The Secret* [*Secretul*]. Ele au fost comercializate într-o manieră absolut minunată şi, deşi nu conţin secrete reale, vorbesc într-un mod nou despre învăţăturile mistice interioare ale tuturor epocilor. Secretul i-a informat pe cititori şi pe privitori în legătură cu faptul că mintea este un gen de duh, pentru că ar atrage sau ar crea tot ceea ce îşi imaginează suficient de detaliat, şi că aceste două cuvinte sunt, de fapt, interşanjabile în acest context.

Poate că ai urmărit *The Oprah Winfrey Show*, *Larry King Live* sau un alt program şi ai auzit de extraordinara bogăţie şi abundenţă pe care oamenii au atras-o folosind *Secretul*. Poate că ai luat o carte, un CD sau un DVD care prezintă totul despre Legea Atracţiei şi ai vrut să afli exact ce, cum şi de ce.

Acum, înarmat cu cunoştinţele secrete şi cu mărturiile atât de multor oameni, ai creat un colaj de vizualizare şi ai scris afirmaţii pe care le-ai lipit peste tot, ca să le poţi vedea în permanenţă. Ai început să vizualizezi toate lucrurile pe care ai dorit să le atragi şi chiar ai început să faci meditaţie zilnic. Ai intrat pe internet şi ai căutat termeni cum ar fi „New Age" şi „metafizic". Te-ai abonat la numeroase buletine de informare, ai ascultat emisiuni radio New Age pe internet şi ai început să-ţi cumperi cărţi de dezvoltare personală. Din păcate, nu s-a întâmplat nimic minunat.

Din nefericire, aceasta este experienţa celor mai mulţi oameni care s-au acordat la ideea duhului interior. Cu toate acestea, unii au avut un rezultat diferit. Ei şi-au materializat o casă, o relaţie specială sau alte lucruri similare. Nu mulţi au realizat acest lucru, e adevărat – dar unii, da. De ce?

Mintea este acel duh şi poarta către procesul de materializare, cu toate că deseori rolul său e înţeles greşit. Este un punct de intrare, o uşă, nu un instrument de materializare în sine. Mintea oferă imagini, nu sentimente. Ea ne organizează activitatea de a concepe un colaj de vizualizare, de a lipi afirmaţiile şi aşa mai departe şi investeşte unele credinţe învăţate (aşteptările) în acest proces. De fapt, rolul cel mai înalt al minţii este inhibarea. Permite-mi să repet acest lucru: *cel mai înalt rol al minţii este inhibarea*!

Mintea umană

Îţi place sau nu, toţi suntem produsul a milioane de ani de evoluţie prin supravieţuire. Programate în fiecare dintre noi, indiferent de chemarea noastră – inclusiv în cele mai evoluate fiinţe spirituale care trăiesc acum pe Pământ –, sunt mecanismele primitive care reacţionează la stimuli primitivi şi, uneori, chiar la cei grosolani. Deseori, stimulii despre care, la nivel conştient, spunem că sunt vrednici de dispreţ sunt, cu toate acestea, prelucraţi subconştient, în moduri care ne împing spre a căuta mai mult din acelaşi lucru. Aceste mecanisme reacţionează la luptă-sau-fugi, imagini tabu, refuzuri sociale care ne provoacă teamă şi la stimuli similari, într-un mod mecanic – de aici termenul de „mecanism".

Creierul uman este o minune a evoluţiei, iar una dintre cele mai splendide evoluţii ale sale în ceea ce priveşte conştiinţa umană este cortexul cerebral. Unul dintre primii mei profesori, profesorul Carl LaPrecht, obişnuia să spună: „Ori de câte ori găseşti ceva din abundenţă în natură, fii atent. Este vital pentru sistem." Cortexul, sau materia cenușie, este de departe cea mai mare parte a creierului, iar în cortex se găsește puterea de inhibare.

Cortexul este frâna. Puterea corticală inhibă impulsurile care nu sunt în interesul nostru sau rezultatul celor mai bune intenții ale noastre. Cortexul oprește televizorul atunci când conținutul este violent, sugerează boală și tulburări de sănătate sau conține lucruri care sunt considerate pur și simplu gunoi. Mintea noastră este ca un container mare de gunoi: putem pune orice în ea. Și, ca și pubelele, este greu de curățat. Containerele de gunoi nu se răstoarnă cu ușurință și, pentru a le curăța, trebuie să intrăm în ele, probabil cu un furtun de gradină, o găleată cu apă caldă, produse de curățare, perii și așa mai departe. Ce muncă obositoare și dezgustătoare!

Toți avem minte, bineînțeles, iar dovezile sugerează că, atunci când venim în lume, mintea noastră nu este ca o tablă goală, în ciuda argumentului cu *tabula rasa* al filosofului german Immanuel Kant.[1] Nu, se pare că anumite predispoziții și chiar unele tipuri de cunoștințe (celule de memorie și altele) sunt deja înscrise acolo atunci când respirăm pentru prima dată. Totuși, conținutul minții dobândit după naștere este începutul a ceea ce noi vom accepta ca identitate de sine și cunoștințe/credințe personale.

Legea atracției

Este posibil să fi auzit de cele trei componente ale Legii Atracției: cere, crede și primește. Acest lucru sună foarte bine până când îți examinezi gradul de credință, iar aici eșuează majoritatea oamenilor. De fapt, eu împart credința în trei componente, care trebuie să fie activate în ordinea corectă pentru a putea materializa cu ajutorul duhului interior.

Aceste componente sunt:

1. Impulsul emoțional, care este pasionat și convins.
2. Elementul mental/încredere, care poate să vizualizeze cu adevărat ceva și apoi să renunțe la imagine, știind că acel ceva se va întâmpla cu siguranță.
3. Sinceritatea spirituală, care înțelege, la nivelul cel mai profund al ființei noastre, că suntem un dar de la Creator. Știind acest lucru, ne vom elibera viziunea, întrucât credem în acest lucru sau în ceva mai bun, potrivit binelui cel mai înalt al tuturor părților implicate.

Orice lucru care ne distrage atenția de la a gândi, a simți și a cunoaște aceste trei componente va sabota, direct proporțional, eforturile noastre de materializare a dorințelor.

Știind acest lucru, e mai ușor să observăm de ce unele persoane își materializează mai întâi dorințele, doar pentru a-și pierde comorile și a se trezi într-o situație mai dificilă decât înainte; unii nu reușesc să materializeze deloc, iar alții par să materializeze opusul a ceea ce caută.

Astfel, te-ai putea întreba, așa cum am făcut și eu: de ce majoritatea oamenilor pare să fie afectați de incapacitatea de a-și folosi duhul interior și de a-și crea realitatea pe care o merită?

Analogia cu tomberonul este primul indiciu pentru a răspunde la această întrebare. Gunoiul pe care îl mențin unii în mintea lor ar fi înspăimântător dacă ar fi vizibil. Strongheart, ciobanul german erou de film, spunea în scrisorile sale către Boone: „Ce priveliște îngrozitoare, să vezi fețele oamenilor la fel de incomplete ca și mintea lor."[2] L-aș parafraza: „Ce priveliște îngrozitoare, să vezi fețele oamenilor la fel de grotești ca ceea ce e mai rău în mintea lor."

Mi-aș dori să-mi imaginez o lume plină de bucurie, pace, echilibru și armonie. Acest lucru e dificil de făcut atunci când natura pare atât de aspră și de carnivoră. Când mă gândesc la asta, îmi dau seama că antropomorfizez natura, astfel încât îmi îndrept gândurile spre oameni, unde găsesc acte atât de oribile, pe lângă care uciderea unui miel de către un leu pare un lucru nevinovat. Cum putem găsi cu adevărat pace, echilibru și armonie? Cum putem să câștigăm sinceritate spirituală și să îmbinăm acest lucru cu un echilibru mental și emoțional, pentru a materializa o lume plină de pace, echilibru și armonie?

Pentru unii, materializarea ține de lucruri cum ar fi mașini, piscine, case, bogății, ceva sexy și satisfacerea altor dorințe senzuale. Pentru cel sincer din punct de vedere spiritual, materializarea ține de pace, echilibru și armonie și apoi de sănătate și fericire individuală. Acestea sunt chestiuni complexe, pe care etichetele singure nu le acoperă, astfel încât putem să punem punct în ceea ce privește acest subiect: fiecare individ are un scop pentru care se află aici și, atunci când indivizii încearcă să materializeze potrivit scopului lor, ei evoluează – și odată cu ei evoluează și lumea din jurul lor.

Înapoi la ideea principală: mintea este atât aprindere, cât și frână. Primul lucru pe care îl fac dimineața este să deschid ochii și să încep să vorbesc cu mine însumi. Gândurile mele pot recunoaște un vis sau se îndreaptă imediat către itinerariul noii zile.

Mintea începe imediat să transmită lumea interioară a gândurilor, convingerilor, ambițiilor, obiectivelor și așa mai departe. Acest flux constant de conștiință – dialog cu sine – ne informează cu privire la dispoziția noastră sufletească, la atitudini, la ce ne place, ce nu ne place și mult mai multe. Acest flux de conștiință reflectă conținutul „tomberonului“ nostru.

Un avertisment

Am început acest capitol imaginându-ne un duh interior. Eu cred că acest duh interior chiar există – iar dacă nu, nu-i nimic. Ce am de gând să-ți arăt este că duhul a creat tot timpul, chiar dacă tu crezi că e numai o schemă de îmbogățire inventată. De fapt, cu cât viața ți se pare mai rea, cu atât mai mare este probabilitatea ca duhul să lucreze din greu la împlinirea tuturor fricilor tale (emoție), a gândurilor (așteptări) și a înțelegerii spirituale („Viața e o porcărie – și apoi mori“). Exact acesta este modul în care îți sunt ucise speranțele și ambițiile. Astfel, mintea ta a fost transformată în criminal.

Pentru a-mi ilustra punctul de vedere în mod adecvat, trebuie să amintesc de un caz care ne va duce uneori în câteva zone întunecate. Ani de zile am practicat criminalistica. În acest timp, am realizat teste de detectare a minciunii, am efectuat investigații, am făcut hipnoză medico-legală și altele. Îmi amintesc foarte bine un caz în care un tânăr a fost acuzat de uciderea mamei sale după ce a abuzat sexual de ea. Acest caz a fost una dintre cele mai întunecate și mai sinistre infracțiuni la care am lucrat. Reconstituind cu atenție tot ce știam despre acest caz, au existat câteva momente cutremurătoare. Atunci când m-am implicat, fiul acuzat fusese deja condamnat pentru crimă. Ideea pe care vreau să o împărtășesc cu tine este aceasta: băiatul nu a comis crima – și am dovedit-o. În consecință, el este liber astăzi. Dacă aș fi refuzat să examinez această parte „întunecată“, lucrurile ar fi fost mult mai diferite, fiindcă, în mare parte, descoperirile și mărturia mea au dus la eliberarea lui.

Repet, pentru a construi cazul, trebuie să călătorim prin unele lucruri urâte, la fel ca detectivii. Îmi doresc să fi existat un alt mod – dar nu există. Într-adevăr, există atât de multă dezinformare, încât argumentele noastre – fie pro sau contra – trebuie să nu poată fi, în niciun fel, contestate.

A fost un moment în viața mea când am căutat să am informatori buni. Dezvoltarea acestor contacte putea însemna să mă duc la locurile lor de întâlnire. Dacă rămâi cu mine, îți promit că vom ieși din aceste locuri cu o înțelegere mai profundă asupra naturii noastre și asupra lumii ce ne înconjoară. Te avertizez, însă, că, dacă ești complet inocent și dorești să rămâi astfel, e mai bine să nu vii! Închide cartea acum. Dacă, totuși, ești ca majoritatea oamenilor și îți dorești cu adevărat să înțelegi modul în care alegerile tale au fost programate, în care gândirea ta e adesea controlată, precum și modul în care arta persuasiunii este folosită în fiecare zi împotriva ta, chiar și de către tine, atunci rămâi cu mine. În paginile care urmează vei găsi informațiile acestea și multe altele.

Încă un avertisment: unele părți din această carte nu sunt pentru copii. Te rog să nu o păstrezi la îndemâna lor. Nu este Kama Sutra și în paginile ei nu vei găsi aventuri erotice, dar există unele fapte psihologice brutale și abuzuri care sunt descrise foarte viu. Sunt sigur că o parte din ceea ce urmează va ofensa – și îmi cer scuze anticipat. Dar, în același timp, știu că ai cu adevărat un duh în interior și că, odată ce vei scoate gunoiul din tomberon, odată ce vei face apel la puterea corticală pentru a opri procesele care introduc gunoiul acolo și odată ce vei afla soluțiile simple de curățare a gunoiului, vei vedea că această călătorie a meritat cu vârf și îndesat.

Duhul

Duhul din tine este dreptul tău din naștere și materializarea măreției Creatorului prin împlinirea menirii tale.

Este darul cel mai măreț și mai bun pe care îl poți da celui care dăruiește.

O parte din menirea mea în viață a fost revelatoare și a rezistat folosirilor necorespunzătoare ale tehnicilor de persuasiune, în timp ce am încercat să cultiv și să dezvolt aplicarea lor corectă. Sper că, după ce vei termina de citit această carte, vei vedea că am trăit conform modului meu de a înțelege lucrurile – cel puțin parțial.

Rezumat

Mintea este sursa imaginației și a ambiției noastre. Am sugerat ideea de duh interior ca o metaforă pentru capacitatea pe care o are mintea noastră de a crea viața pe care o alegem. Totuși, accesarea acestui duh nu e chiar atât de simplă. Deși ne place să credem că suntem cei mai evoluați din regnul animal, în ființa noastră sunt imprimate mecanisme primitive. Viața, presiunea de grup, asimilarea tradițiilor culturale și manipulările planificate ale acestor mecanisme – toate ne influențează duhul interior. Ca urmare, viața noastră pare să fie în afara controlului nostru. Oare cum a început manipularea?

* * *

Capitolul 2

Suntem oare manipulați?

> „Ca să fii o stea, trebuie să luminezi cu propria ta lumină, să-ți urmezi propriul drum și să nu te temi de întuneric, pentru că doar atunci steaua luminează cel mai strălucitor."
>
> Autor necunoscut

Nu sunt adeptul conspirației; de fapt, în general am respins așa-numitele „teorii ale conspirației". Totuși, într-o lume în care capacitatea de a manipula există, este oare deplasat să ne punem întrebarea „Suntem oare manipulați?"?

Răspunsul este „Bineînțeles". Suntem manipulați în fiecare zi de către cineva și, probabil, am fost toată viața. Alegerile noastre în ceea ce privește îmbrăcămintea, automobilele pe care le conducem, alimentele pe care le consumăm, lucrurile pe care le facem pentru a ne recrea, opiniile pe care le avem și chiar lentilele prin care ne vedem pe noi înșine au fost modelate în așa fel încât este

imposibil să ne separăm identitatea de procesul care ne-a adus pe toți unde suntem astăzi.

Cuvinte precum „enculturație", „etnocentrism", „egocentric" și altele de acest gen sugerează că mediul nostru ne formează impresiile și personalitatea și, prin urmare, judecățile și credințele. Cea mai mare parte din această manipulare este, în general, considerată a fi doar un fapt de viață – și, într-adevăr, asta și este.

„Propagandă" este un cuvânt definit de dicționarul MerriamWebster ca fiind „răspândirea de idei, informații sau zvonuri în scopul de a ajuta sau de a vătăma o instituție, o cauză sau o persoană; idei, fapte sau afirmații nedovedite, răspândite în mod deliberat pentru a promova sau pentru a deteriora o cauză opusă". În trecut, propaganda a fost deschis angajată pentru a convinge societăți întregi de corectitudinea acțiunilor lor ilicite. Cei mai mulți dintre noi cunosc asta – dar știi care e originea propagandei și măsura în care este folosită? Cum este posibil să convingi populații întregi să acționeze împotriva codurilor lor morale sau etice, cum ar fi ceea ce s-a întâmplat în timpul Holocaustului?

Cum sunt convinși oamenii rezonabili că acțiunile nerezonabile sunt justificate și juste? Ce se ascunde adânc în psihologia maselor și mobilizează acțiunile unor grupuri în contradicție cu convingerile oamenilor? Există oare oameni, grupuri, agenții și guverne care caută să afle și să exploateze aceste vulnerabilități umane? Este prostesc – sau pur și simplu naiv – să gândești altfel?

Unde începem? Facem tot drumul înapoi la leagănul civilizației sau am putea începe cu ceva mult mai recent? Pentru scopul nostru, permite-mi să încep cu povestea lui Edward Bernays (1891–1995) și ceea ce cunoaștem astăzi ca fiind propagandă.

Naşterea propagandei

La începutul secolului XX, unchiul lui Bernays, faimosul psihoterapeut Sigmund Freud, îşi avansa teoriile privind mintea subconştientă dinamică, activă, care ia decizii. Remarcabilul filosof-psiholog american William James a respins acest model. În *The Principles of Psychology* [*Principiile psihologiei*], James a afirmat că mintea este limitată numai la procese conştiente, iar aşa-numitele evenimente subconştiente sunt „doar fizice“. James a declarat că cele două distincţii ale conştiinţei erau, pur şi simplu, substanţe metafizice diferite: conştiinţa era coroana raţiunii umane, subconştientul era doar o funcţie a organismului.[1]

Deşi lucrările lui James au supravieţuit, el rămânând un adevărat clasic al ştiinţelor comportamentale şi, într-adevăr, o minte înaintea timpului său, respingerea unui subconştient inteligent a fost o eroare. De-a lungul timpului şi după multe controverse, a reieşit că mintea constă, în mare parte, dintr-un subconştient care se pare că îi spune conştientului ce va gândi.[2] Aceste cercetări au fost iniţial realizate de Benjamin Libet, în 1967, şi au fost verificate în mod repetat, cel mai recent de către John Haynes-Dylan, de la Bernstein Center for Computational Neuroscience din Berlin: „Studiind comportamentul creierului care a condus la moment de decizie conştientă, cercetătorii au identificat semnale ce i-au anunţat când au decis studenţii să plece, cu aproximativ 10 secunde înainte ca aceştia să fie ei înşişi conştienţi de asta. Aproximativ 70% din timp, cercetătorii au putut prezice şi care va fi butonul pe care studenţii îl vor acţiona.“[3]

Bernays a încercat să exploateze mintea subconştientă. El şi-a numit demersul „obţinerea consimţământului“ şi s-a bazat pe activitatea unchiul său, Freud, împrumutându-le termenul de „ştiinţific“ tehnicilor sale. În cartea sa cea mai influentă, *Propaganda*, Bernays a susţinut că manipularea maselor este absolut necesară pentru ca democraţia şi economia ei să funcţioneze:

> Manipularea conştientă şi inteligentă a obiceiurilor şi opiniilor organizate ale maselor este un element important în societatea democratică. Cei care manipulează acest mecanism nevăzut al societăţii formează un guvern invizibil, care este adevărata putere conducătoare a ţării noastre. Suntem guvernaţi, minţile ne sunt modelate, gusturile ne sunt formate, ideile ne sunt sugerate în mare parte de către oameni despre care nu am auzit niciodată... Aproape în fiecare act al vieţii noastre cotidiene – fie în sfera de politică sau de afaceri, în conduita noastră socială sau în gândirea etică – suntem dominaţi de un număr relativ mic de persoane [...] care înţeleg procesele mentale şi tiparele sociale ale maselor. Ei sunt cei care trag sforile ce controlează mintea publică.[4]

Pentru scopul nostru aici, este important să înţelegem că influenţa lui Freud a fost mai mult decât cea a unui subconştient inteligent. Mai important a fost rolul central jucat de sexualitate în dezvoltarea personalităţii şi conturarea strategiilor subconştiente şi a mecanismelor de apărare. De-a lungul timpului, înţelegerea acestei orientări a modelat lumea publicităţii, în aproape toate activităţile.

Psihologie freudiană

Aici ar putea fi de folos o scurtă trecere în revistă a psihologiei freudiene. Freud asocia dezvoltarea psihologică cu energia sexuală (psihosexuală). Potrivit lui, pe măsură ce energia noastră sexuală s-a schimbat, la fel a făcut şi dezvoltarea noastră psihologică. Trei dintre etapele de dezvoltare conform lui Freud sunt orală, anală și falică. La baza acestora este tema perversității polimorfe, capacitatea de a găsi plăcere erotică în orice parte a corpului. În timpul acestor etape, copilul găseşte plăcere în moduri care ar putea fi considerate perverse la un adult.

Prima etapă este cea orală. În primii 2 ani de viață, copilul este axat pe satisfacerea orală.

A doua etapă este numită perioada anală și e asociată cu formarea obiceiului de a folosi olița/toaleta; copilul o trăieşte la vârsta de 2–3 ani.

Etapa falică este cea de-a treia, când copilul găseşte plăcere în sentimentele falice şi este, în general, asociată vârstei cuprinse între 3 şi 6 ani.

Dacă dezvoltarea este frânată de timpuriu, atunci copilul ar putea rămâne blocat la unul dintre nivelurile de intrare în maturitate.

Pentru Freud, problemele primei etape la adulți sunt necesitatea de a fuma sau de a mânca prea mult. Acestea ar putea însemna o etapă orală incompletă, cum ar fi înțărcarea precoce, pedepse care însoțesc alăptarea (poate o palmă atunci când copilul căruia îi cresc dinții muşcă) sau o perioadă de alăptare prelungită, care durează, în unele cazuri, până la cel de-al treilea nivel. Problemele etapei a doua apar, de obicei, ca rezultat al pedepsei în perioada în care copilul este învățat să facă la oliță. De aici provine ideea de a fi anal-retentiv.

Freud credea că, în stadiul 3 de dezvoltare, copilul vede în părintele de acelaşi sex un rival pentru atenția primită de la părintele de sex opus şi de aici provin noțiunile despre complexele Oedip şi Electra.

În plus, potrivit teoriei lui Freud, personalitatea este structurată în 3 componente: id, superego şi ego. Id-ul

este instinctiv şi primar, căutând să maximizeze plăcerea şi să reducă la minimum durerea. Se crede că el cuprinde atât forța vitală, cât şi instinctul morții. De asemenea, influențează dorința sexuală, deoarece perpetuarea speciei face parte din forța vitală.

Aici apare noțiunea de libido a lui Freud şi, pentru că aceasta include atât viața, cât şi opusul ei, impulsurile libidinale pot conține dorințe de moarte.

Acest lucru este important pentru înțelegerea mesajelor subliminale din mass-media, iar moartea şi scenele de moarte sunt adesea descrise subliminal în publicitate.

Superego-ul este vocea interioară autoritară a enculturației noastre. Este casa noțiunilor de genul „ar trebui să..." impuse de societate. Superego-ul caută să impună moralitatea şi ne vorbeşte prin intermediul conştiinței.

Ego-ul mediază între impulsurile lacome ale id-ului, care intră adesea în conflict cu normele sociale, iar superego-ul îndeamnă la reprimarea lor. Ego-ul dă naştere la ceea ce majoritatea crede că este acceptabil din punct de vedere social.

De exemplu, sexualitatea este exprimată prin căsătorie, şi nu într-un mod mai animalic – luând în considerare o ființă umană normal calibrată social.

Când au loc conflicte intense între id şi superego, ego-ul poate utiliza oricare dintre numeroasele strategii de apărare pentru a muta evenimentul afară din conştiință – dar conflictul continuă să existe în subconştient.

Ego-ul este o construcție a minții. El se ancorează cu rădăcini puternice în fiecare dintre noi, în timpul procesului nostru de individuație, care are loc, în mod normal, la vârsta de aproximativ 2 ani.

Literatura de specialitate este plină de stratificări pentru diferitele activități despre care se crede că apar sau există în minte.

Categoriile minții

Pentru scopul pe care îl urmărim, mă voi referi aici la patru niveluri ale minții:

1. **Preconștientul** este o parte din memoria sau din cunoștințele noastre, la care putem apela, dar nu este menținut în conștiință în acel moment.
2. **Conștientul** este acea parte de care suntem pe deplin conștienți.
3. **Subconștientul** este sub nivelul conștiinței și, în general, este ascuns de ea.
4. **Inconștientul** este un somn profund sau o stare de comă și poate să facă parte din mintea despre care Carl Jung, fondatorul psihologiei analitice, credea că participă la conștiința colectivă, în orice moment – linia sau cablul telefonic, dacă vrei.

Mecanismele de apărare ale ego-ului includ negarea, refularea, regresia, proiecția, sublimarea, formarea de reacții și deplasarea. Așa cum se va vedea în următoarele capitole, aceste mecanisme, atunci când sunt angajate ca reacții de apărare perceptuală, pot ascunde ceea ce este evident pentru noi. Dar, fie că suntem de acord, fie că nu, sistemul lui Freud este irelevant pentru scopul nostru. Important e că, înțelegând acest sistem, putem descoperi de ce anumite imagini, inclusiv tabuuri, sunt folosite în mod intenționat de către agențiile de publicitate și de către alții pentru a ne manipula. Capitolul următor oferă o prezentare mai completă a mecanismelor de apărare, a strategiilor pe care le angajează, precum și principiile reacției de conformare, care sunt adesea folosite pe noi toți. Pentru moment, să continuăm cu povestea lui Edward Bernays și a propagandei.

Revoluția din publicitate

Bernays a încercat să dezvolte o formă de comunicare care, pentru a-i împrumuta terminologia, ar putea fi folosită pentru a controla masele naive. Pentru a face acest lucru, el a avansat teoriile lui Freud în moduri pe care psihologia modernă încearcă încă să le ajungă din urmă. Abordarea lui Bernays a fost să aplice intuițiile lui Freud într-o manieră științifică. El a angajat specialiști în științe comportamentale pentru a studia reacțiile umane la diferiți stimuli. Grupurile au fost testate pentru a se vedea reacția la anumite cuvinte, imagini și multe altele, iar din această analiză sofisticată au fost concepute reclamele și au fost efectuate noi teste. Inutil să mai spunem că metodele sale au avut un succes foarte mare.

Pe scurt, Bernays a revoluționat lumea publicității, a comerțului și a relațiilor publice. Acest om, care a murit în 1995, a fost aclamat pe scară largă ca „părintele relațiilor publice“. Influența lui a acoperit peste 70 de ani, iar clienții săi sunt incluși în topul Fortune 500 pentru companii, politicieni și publiciști. În 1929, el a organizat aniversarea a 50 de ani de la inventarea becului. Cunoscut sub numele de Jubileul de Aur al Luminii, sărbătoarea a recunoscut meritele descoperirii lui Thomas Edison și a avut atât de mult succes, încât el a rămas cunoscut drept inventatorul becului, când de fapt distincțiile i-ar fi trebuit acordate lui Joseph Swan.[5]

Edward Bernays nu a fost iubit de toată lumea. El a schimbat sensul cuvântului „propagandă“, care înainte însemna „dezvăluire veridică, concepută pentru a se confrunta cu ignoranța și dezinformarea“, la sensul de astăzi, pe care majoritatea oamenilor îl privesc cu suspiciune îndreptățită. Aroganța și nepăsarea lui față de „omul simplu“ a condus, de asemenea, la o oarecare condamnare publică. Cel mai important, din perspectiva noastră, Bernays a reuşit să unească ştiinţele sociale şi marketingul în moduri care au condus mai degrabă la formarea de psihologi cu specializări în marketing decât de consilieri cu specializări în psihologie.

Potrivit avocatului şi autorului August Bullock, până la sfârşitul anilor 1950 „se estimează că miliarde de dolari pe an au fost investite în cercetări motivaţionale şi încă 10 miliarde de dolari pe an au fost cheltuite pe publicitate în general, [...] cheltuieli enorme, având în vedere că, la acel moment, preţul unei pâini era de 17 cenţi"[6]. În cartea sa captivantă *The Secret Sales Pitch* [*Uimitoarea păcăleală care creşte nivelul vânzărilor*], Bullock ilustrează modul în care au fost realizate câteva dintre aceste cercetări motivaţionale. O scurtă privire aruncată asupra unora dintre întrebările adresate de către cercetători relevă interesul lor faţă de motivele subconştiente pentru consumul de diferite lucruri. De exemplu, cercetătorii au pus întrebări de genul „Care sunt primele tale amintiri despre un fursec?" şi „Ce simţi când mănânci un fursec?".[7] Mai mult, aşa cum subliniază Bullock, „aceste sesiuni au fost adesea filmate şi analizate de către echipe de cercetători"[8].

Rafturile librăriilor sunt pline de idei şi metode didactice care i-ar ofensa pe majoritatea oamenilor. Comercianţii pretind că ştiu ce vrem şi, după unele standarde, sunt chiar brutali în modul în care vor să se asigure că înţelegem asta. Din cărţi precum ar fi *Uimitoarea păcăleală care creşte nivelul vânzărilor* şi *Propaganda lui Bernays*, aflăm că mesajul agenţiilor de publicitate este clar: oamenii sunt ignoranţi, dar interesele lor sunt cel mai bine apărate atunci când sunt manipulaţi. După cum spune chiar Bernays: „Democraţia este administrată de către o minoritate inteligentă, care ştie cum să înregimenteze şi să ghideze masele."[9]

În cartea *Age of Propaganda* [*Era Propagandei*], autorii Pratkanis şi Aronson scot în evidenţă mai multe detalii relevante cu privire la modul în care lucrurile mici care aparent sunt irelevante pentru o problemă pot fi folosite pentru a influenţa o decizie, inclusiv actele importante, cum ar fi intrarea unei naţiuni în război. O astfel de discuţie subliniază faptul că mici similitudini au potenţialul de a asocia afaceri curente cu acţiuni istorice. De exemplu, dacă doi preşedinţi provin din acelaşi stat, acţiunile unuia pot fi comparate cu ale celuilalt ori de câte ori se confruntă cu situaţii similare.[10]

După Bernays, a venit George Orwell şi cartea sa clasică *1984*. Orwell a imaginat un viitor în care masele sunt sub controlul guvernului, cunoscut sub numele de „Big Brother".

Acest regim folosea tehnologia pentru a monitoriza şi a controla publicul. Cartea *1984* a lui Orwell a fost publicată în 1949; 5 ani mai târziu, autorul a murit, neştiind niciodată ce profetică viziune conţinea cartea sa.[11]

În 1946, Adman Ernest Dichter a fondat Institutul de Cercetare Motivaţională din New York. Dichter a lucrat pentru Chrysler şi Procter & Gamble şi a definit folosirea cercetării motivaţionale ca „cercetare calitativă, menită să descopere motivaţiile subconştiente sau ascunse ale consumatorului, care îi determină comportamentul de cumpărare"[12].

Dichter este creditat cu dezvoltarea interviului în profunzime. El era convins că oamenii nu sunt dispuşi să dezvăluie corect şi/sau sunt incapabili să spună de ce cumpără lucruri.

Interviurile în profunzime au examinat astfel asocieri, idei, emoţii şi altele. Acest tip de cercetare a consumatorilor cunoaşte o revenire astăzi.[13]

Controversa mesajelor subliminale

În 1957, un cercetător de piață din New Jersey, pe nume James Vicary, a susținut că a mărit nivelul vânzărilor transmițând pe ecranul de cinema unele mesaje scurte subliminale, cum ar fi „Mănâncă floricele" și „Bea Coca-Cola". Comunicarea sau teoria subliminală nu era nouă; academicienii le studiau de ceva vreme. Diferitele forme de stimuli subliminali și influența lor asupra unei persoane au fost evaluate încă de la sfârșitul secolului al XIX-lea. Ceea ce diferă este faptul că acum s-a făcut publică utilizarea frauduloasă a tehnologiei asupra populației, în scopul câștigului personal. Reține că, până în acest moment, nu au existat dispute în cercurile științifice cu privire la prelucrarea informațiilor subliminale ca atare. Singurele dezacorduri au fost doar despre cât de mare ar fi influența unui stimul, cât de mult din comportament ar putea fi modelat sau controlat, cât ar putea dura efectul stimulului și așa mai de parte. În mod fundamental – și acesta este lucrul important – consensul general a fost că informațiile subliminale (stimulii de tip audio, video sau chinestezici) au fost procesate și că ar putea influența atât gândirea, cât și acțiunea, în funcție de natura stimulului.

Lucrarea lui Vance Packard *The Hidden Persuaders* [*Factorii determinanți ascunși*], apărută în 1957, deși discreditată de mulți, a devenit o lectură necesară în programa multor licee la sfârșitul anilor 1960. Packard a citat din *London Sunday Times* cazul unui cinematograf din New Jersey unde s-au prezentat pe ecran reclame de înghețată în timpul unui film, constatându-se o creștere a vânzărilor de înghețată care nu putea fi explicată altfel. Articolul numea această tehnică „efecte sub pragul conștient"[14].

Ca urmare a anchetelor, James Vicary a negat că ar fi realizat vreodată studiile cu floricele, cola și înghețată în

cinematograful lui. Poate că le-a realizat, dar acest lucru nu a fost niciodată dovedit. Știm doar că a avut capacitatea de a le face, dar a pretins doar că a vândut echipamentele pe care societatea lui, Precon Processing, le-a construit.

În 1990, acțiunea mortală din Reno, Nevada, a acum detestatei trupe Judas Priest a confirmat parțial că stimulii subliminali din albumul *Stained Class* al trupei de heavy metal au fost un factor cauzal în morțile celor doi tineri care s-au împușcat. Comanda subliminală „Fă-o" a fost găsită pe o melodie cu versuri care încurajau fățiș suicidul, iar acest cântec a fost redat în mod repetat, exact înainte ca băieții să iasă și să încerce să se sinucidă. Sinuciderea unuia dintre ei a avut succes imediat; celălalt s-a împușcat în față și a murit 3 ani mai târziu. (Pentru o privire detaliată asupra acestui caz, te rog să consulți Anexa 5, fragment preluat din cartea mea anterioară *Thinking without Thinking* [*Gândire fără Gândire*].)

Pentru moment, ceea ce vreau să subliniez este următorul lucru: la momentul respectiv, mass-media a fost inundată cu declarații potrivit cărora informațiile subliminale nu erau folosite și că, dacă ar fi folosite, ele nu ar funcționa. De fapt, s-a spus că tehnologia subliminală era o păcăleală și un fals.

Dacă urmărim dezvoltarea teoriei subliminale în contextul problemelor juridice și sociale ale timpului, este ușor să ajungi la concluzia că, prin 1990, „păcăleala" funcționa. În acest caz, „păcăleala" era să convingă publicul de faptul că mesajele subliminale sunt doar o farsă enormă. Poate că a crede altceva înseamnă paranoia, poate că toate dovezile sunt numai o mare coincidență – sau poate că nu.

În *Epoca propagandei*, autorii Pratkanis și Aronson fac această afirmație:

> În cele din urmă, credința în persuasiunea subliminală servește nevoii mai multor oameni. În epoca

> noastră de propagandă, cetățenii primesc foarte puține informații despre natura persuasiunii. Rezultatul este că mulți se simt confuzi și derutați de procesele sociale fundamentale. Persuasiunea subliminală este prezentată ca o forță irațională, aflată în afara controlului celui care primește mesajul. Prin urmare, acesta preia o calitate supranaturală de genul „Diavolul m-a făcut să fac asta", de natură să justifice și să explice de ce americanii sunt adesea convinși să se angajeze în comportamente aparent iraționale. De ce am cumpăra acest produs inutil la un preț atât de mare? Vrăjitorie subliminală.[15]

Pe măsură ce vei continua să examinezi probele, vei vedea încercările repetate de a-i ridiculiza pe cei care sugerează eficiența comunicării subliminale. Iată cuvintele unui grup autoproclamat de demascare orchestrată, citându-l pe scriitorul și criticul H.L. Mencken: „Un hohot de râs face cât 10 000 de silogisme."[16] Cu alte cuvinte, dacă poți face pe cineva să râdă de o premisă, atunci nu mai trebuie să prezinți o demonstrație inteligentă și eficientă.

Cu toate acestea, literatura științifică arată clar că tehnologia subliminală este reală. Informațiile prezentate în acest fel influențează opiniile și deciziile, influențează comportamentul și mult mai mult decât atât. Într-adevăr, metaanaliza studiilor efectuate demonstrează rezultate ferme și de netăgăduit în favoarea influenței subliminale.[17] Totuși, publicul larg rămâne sceptic, sigur pe opinia că nimeni nu ar putea sau nu ar dori să-i trateze în modul dur și cinic expus de Edward Bernays.

Ne manipulează oare alții, în mod intenționat, pentru un câștig? În documentarul *Să programăm națiunea*, producătorul Jeff Warrick lasă totul la latitudinea ta.[18] Și eu voi face același lucru.

A înțelege cum, când, unde și de ce am putea fi manipulați necesită o examinare mai atentă a mecanismelor de apărare și a principiilor ce țin de modul în care suntem convinși să ne dăm acordul.

Rezumat

Manipularea este, pur și simplu, un fapt de viață. Cu toate acestea, anumite grupuri de oameni au dus această manipulare la un nivel foarte sofisticat. Un întreg domeniu de cercetare, fondat de Edward Bernays, a fost dedicat înțelegerii mecanismelor primitive ale minții noastre, pentru unicul scop de a o exploata. Care sunt principiile modului în care suntem convinși să ne dăm acordul și mecanismele de apărare din ființa noastră care ne fac atât de vulnerabili la a fi manipulați?

* * *

Capitolul 3

Principii pentru a fi convinși să ne dăm acordul și mecanisme de apărare

> „Am pierdut pentru că ne-am convins pe noi înșine că am pierdut."
>
> Lev Nikolaevici Tolstoi

De obicei, noi facem lucrurile opuse propriilor noastre valori și împotriva interesul nostru. Poate cunoști și tu oameni cu experiențe costisitoare de acest gen, care cheltuiesc prea mulți bani pe mașini, pantofi sau alte jucării.

Specialiștii în înșelătorie, agenții de vânzări și alții se specializează adesea în tehnicile de manipulare. Ce principii provoacă reacția noastră de acceptare? Cum luăm deciziile? Ce ne scurtcircuitează procesul de decizie? Acest capitol va examina strategiile de manipulare, mecanismele perceptuale de apărare și mijloacele sistematice de controlare a reacțiilor.

În plus, vom lua în considerare etica controlului privind reacția noastră de a accepta. Oare când strategiile

pentru a ne face să ne dăm acordul sunt necesare, potrivite sau etice? Ce distinge exploatarea de motivarea utilă a oamenilor, de vânzarea produselor și de influențarea celor din jurul nostru? Fraza ce deschide acest capitol e posibil să se imprime în mintea ta. Mai degrabă ne justificăm decât înțelegem ce facem. De ce durează atât de mult ca să înțelegem?

E posibil să fi văzut cum persoanele care au fost hipnotizate răspund la sugestia posthipnotică. Raționalizează. Vin cu motive care să justifice de ce au acționat astfel, făcând să pară că faptul de a scoate un portofel și a-l folosit ca pe o minge a fost ceva normal. Apoi se simt mult mai bine. Rareori bănuiesc că a avut loc o sugestie hipnotică.

Raționalizarea funcționează! De asemenea, ea ascunde o înțelegere valoroasă. La un moment dat, vei face ceva ieșit din comun. Dacă treci dincolo de reacția de a-ți justifica acțiunile, vei descoperi că înțelegi ceva mai util. Poți începe cu ceea ce înveți din această carte.

A fi de acord: „De ce am făcut asta?"

În fiecare zi există persoane care încearcă să ne influențeze. Unele o fac spre binele nostru, altele, nu. Unii oameni ne pot ajuta să scăpăm de dependențe, iar alții fac bani frumoși de pe urma acestora. Cât de mult știi despre modul în care se întâmplă aceste lucruri?

Întâlnim tot timpul modalități prin care suntem determinați să ne dăm acordul. Cele mai subtile manipulări pot să le scape până și celor mai pregătiți profesioniști. Să presupunem că cineva ne-ar manipula să achiziționăm produse, să devenim membri ai unor cluburi și chiar să le permitem unor străini să pună panouri de afișare pe peluza din fața casei noastre pentru totdeauna și gratuit. Sună ridicol?

Guverne, afaceri și biserici studiază de mult timp aceste modalități, care au efecte profunde asupra maselor. Principiile folosite pentru a-i determina pe oameni să se conformeze sunt, pur și simplu, comenzi rapide pe care le folosim pentru a ne influența comportamentul. Exact din acest motiv ele au putere asupra noastră.

Tinerețe pierdută

În adolescența mea, am vândut mașini de cusut și aspiratoare din ușă în ușă. Angajatorii m-au instruit să țin sub control reacția de conformare a clienților și am respectat ce mi-au spus ei. A trebuit să învăț multe despre acest subiect.

În perioada aceea, tactica numită „momește și trage“ era legală. Mai degrabă, ar trebui să spun că nu era ilegală. Începea cu o ofertă prea bună pentru a fi adevărată. La începutul anilor 1960, creditul depindea de suma depusă – un avans de 10%, pe vremea aceea. Creditul le era accesibil tuturor. Obținerea avansului era cea mai dificilă parte a unei vânzări, astfel încât compania pentru care lucram a proiectat un sistem pentru a obține această plată.

Cum se făcea asta? Cumpărătorii potențiali intrau în concurs. Un desen la magazinul alimentar local, un joc de genul „Numără fețele ascunse“ în ziarul de duminică și alte procedee mass-media serveau acestui scop. Cineva primea Premiul I. Toți ceilalți câștigau Premiul al II-lea, un cupon în valoare de 170 de dolari pentru achiziționarea unei mașini de cusut noi, căreia i se făcuse publicitate la nivel național că poate fi achiziționată pentru doar 199,99 de dolari. Le prezentam acestor „câștigători“ reclama, de obicei apărută într-o revistă populară. Pentru doar 29,99 de dolari, toți cei de pe Locul II puteau să se bucure de beneficiile de a avea o mașină de cusut nouă. Ce afacere!

Mașina de cusut disponibilă pentru cumpărare la 29,99 de dolari era o vechitură. Însă în portbagajul mașinii mele era o mașină de cusut nouă, de ultimă generație, promovată la nivel național la 499 dolari. Dacă erai unul dintre câștigătorii de pe Locul II, puteai să schimbi mașina de calitate inferioară – pe care tocmai ai achiziționat-o – cu acest model superior pentru încă 299 de dolari. Plata avansului de 10%, respectiv 29,99 de dolari, era deja făcută. Ulterior, trebuia să plătești doar 10 dolari pe lună, până achitai cei 299 de dolari în plus. Chiar dacă ai cheltuit doar 29,99 de dolari pentru prima mașină de cusut, puteai să o schimbi la valoarea ei totală, promovată la nivel național. Uau, ce afacere!

Aceste metode de vânzare au funcționat atât de bine, încât au devenit ilegale. Poate ai ghicit că anunțurile naționale au existat numai pentru acest scop. Nimeni nu a încercat să cumpere una dintre acele mașini de cusut, oferite la prețul umflat din reclamă.

Rufe murdare

Înainte să împlinesc 20 de ani, am părăsit vânzările din ușă în ușă și m-am dus să lucrez pentru un mare comerciant cu amănuntul. Această societate folosea și ea tactici de genul „Momește și trage“, dar în condiții diferite. La un uscător de păr putea fi afișat prețul de 88 dolari, dar aparatul nu putea fi vândut. Când clientul insista, puteam să-l vând, dar dacă lăsam prea multe dintre aceste unități de 88 de dolari să iasă pe ușă, era posibil să fiu nevoit să-mi caut o altă slujbă – nu pentru că am vândut aparate ieftine, ci pentru incompetență.

Comercianții cu amănuntul vindeau printr-o metodă numită „Vinde scump vânzând ieftin". Un funcționar îi arăta clientului cel mai scump uscător de păr, punând accent pe toate caracteristicile și beneficiile, dar spunea prețul de 400 de dolari doar la sfârșit. Apoi, printr-un act de așa-zisă sinceritate, îi spunea: „Știți, eu nu sunt plătit ca să vă conving să vă cheltuiți banii, dar am un uscător nou acolo. Este modelul de anul trecut. Nimic nu s-a schimbat la modelul din acest an, cu excepția faptului că arată un pic diferit. Și, mai mult, puteți economisi peste 100 de dolari. Uscătorul face tot ce v-am arătat, dar costă mult mai puțin. Dumneavoastră hotărâți. Ați prefera să cheltuiți bani în plus și să luați modelul de anul acesta?"

Observă două lucruri pe care le fac strategiile de vânzare: îl poziționează pe client către o reacție de acceptare și îl fac să se concentreze mai puțin pe bani. (Aici se aplică mai multe principii de convingere, pe care le voi descrie mai detaliat în paginile următoare.)

În primul rând, vânzătorul pare cinstit. El ar putea chiar adăuga: „Îmi place de dumneavoastră și nu am vrut să vă arăt acest uscător de la început, pentru că mai există doar unul în stoc. Și nu am vrut să credeți că vă forțez să-l cumpărați." Clientului i se induce o impresie falsă de onestitate. Puțini vor bănui că e o minciună. De ce? Pentru că ne dorim prietenie, ne place ca ceilalți să ne placă, dorim să facem o afacere bună, el ne face o favoare și ne oferă beneficiul autorității lui. Comercianții se gândesc foarte mult pentru a introduce tot ce pot în aceste mici discursuri.

Al doilea element pe care îl realizează tactica de vânzare este concentrarea atenției clientului asupra unui preț mai mic. Uită că acest uscător este cu 249 sau 161 de dolari mai mult decât cel de 88 de dolari de la ofertă. Nu, atenția se concentrează pe mai puțin, pe mult mai puțin decât uscătorul capabil să facă toate lucrurile minunate pe care clientul

le dorește. Mai subtil este faptul că atenția se concentrează pe această unică opțiune. Clientul ar putea face un număr infinit de alte lucruri cu banii lui, dar acum se gândește la mai puțin. El crede că obține mai mult cu mai puțin.

Această companie de vânzare cu amănuntul definea trei componente pentru instruirea angajaților: cunoașterea produsului, entuziasm și motivație. Ei nu ne învățau prea multe tehnici. Recordul meu de vânzări a atras repede atenția. Compania m-a promovat și am devenit supraveghetor. Îi instruiam pe alții și nivelul vânzărilor lor a crescut.

Principii neprincipiale

Tehnicile sugerează reguli care obțin rezultate. Respectând regulile, oamenii pot fi puși în poziția de a se conforma solicitărilor.

Diferiți autori folosesc categorii diferite de principii de convingere a clienților. Robert Cialdini, în cartea sa cea mai recomandată, *Influence* [*Influență*], descrie în amănunțime șase dintre ele.[1] Pentru scopul nostru, le voi descrie pe acestea și alte patru. Fii atent la consecvență, reciprocitate, recunoaștere socială, asociere, condiționare, simpatie, autoritate, lipsă, impulsuri, justificare și acceptare informată.

Păcăleala prin consecvență

La începutul acestui capitol, am sugerat că poți să-i lași pe străini să pună un panou de publicitate pe gazonul din fața casei fără nicio compensație. Cialdini relatează un astfel de incident. Un lucrător voluntar le-a cerut proprietarilor să semneze o petiție pentru a păstra California frumoasă. Câteva săptămâni mai târziu, un voluntar diferit a abordat aceleași persoane și le-a cerut să pună în curtea din față un panou care să promoveze atenția la volan. Cercetătorii coordonatori Jonathon Freedman și Scott Fraser au descoperit că 76% dintre cei care au semnat petiția au montat panoul, în comparație cu 17% dintre proprietarii care nu au fost rugați să semneze petiția.

Primul act de conformare – semnarea unei petiții nevinovate – a produs, aparent, sentimente semnificative de implicare și spirit civic. Ca urmare a necesității de a fi consecvent, această primă decizie nevinovată a condus, pentru marea majoritate, la a doua decizie. Prin urmare, au spus „da" o dată, așa că au simțit că ar trebui să accepte din nou. Astfel, un angajament mic a condus la unul mai mare.[2]

Oamenilor le place să fie consecvenți la nivel intern și să pară consecvenți pe plan extern. Să presupunem că un client intră în departamentul de electrocasnice cu o întrebare cum ar fi „Aveți frigidere de culoarea aurie a lanurilor?". Agenții de vânzări învață să nu răspundă cu un simplu „Da". Ei învață să transforme întrebarea într-o „afacere", spunând la rândul lor: „Vreți acest frigider în culoarea aurie a lanurilor?"

Desigur că cei mai mulți cumpărători ar răspunde cu „Da". Orice alt răspuns implică faptul că ei pierd timpul – al agentului de vânzări și al lor.

Odată ce această decizie este luată și declarată public, nevoia de a rămâne consecvent îl face pe individ să răspundă la următoarea întrebarea: „Vă convine ziua de marți sau de joi pentru livrare?"

Vânzarea este făcută fără necesitatea de a mai discuta despre frigidere. Clientului nu i s-a cerut să cumpere. În schimb, fiecare întrebare s-a bazat pe supoziția că va cumpăra. Clientul rămâne consecvent: „Da, îl vreau auriu și marți mi-ar conveni mai mult."

Conformarea în tehnicile de detecție a minciunii

Cu timpul, am plecat din domeniul vânzărilor și am urmat cursurile mai multor școli de contraspionaj, securitate și investigații. În cele din urmă, am devenit specialist poligraf (detector de minciuni). Ca anchetator și specialist poligraf, am folosit diferite tehnici de conformare în cadrul interogatoriului. De ce ar mărturisi cineva o crimă care l-ar arunca în închisoare pentru mulți ani? Ce i-ar face pe oameni să ofere dovezi care să-i condamne?

Următorul dialog îi influențează pe suspecți să comită sperjur. El este special conceput pentru a-i determina să mintă. Mai târziu, este folosit pentru a controla și direcționa nevoia lor de a-și dovedi onestitatea și sinceritatea și pentru a-și justifica raționamentul care a dus la săvârșirea unei infracțiuni. Angajamentele mici duc la angajamente mari.

Imaginează-ți că vii la un test cu detectorul de minciuni. Examinatorul te privește drept în ochi – o privire fermă urmată de un zâmbet cald – și întreabă:

– Nu ai venit aici pentru a mă minți, nu-i așa?

– Nu.

– Deci azi intenționezi să-mi spui adevărul?

– Da.

– Bine, pentru că arăți ca o persoană onestă și eu sunt de partea ta, putem folosi acest test pentru a-ți dovedi nevinovăția. Vrei asta, nu-i așa?

– Da.

– Bine, intenționez să am încredere în tine. Arăți ca un om bun. Înainte de a începe testul, îți voi citi toate întrebările pe care ți le voi pune astăzi. Vreau să le analizezi cu atenție și, dacă te deranjează ceva la o întrebare, hai să discutăm. Este important, pentru că, dacă te deranjează, asta se va vedea în grafic şi probabil că e un lucru neînsemnat – poate ceva care nu are nicio legătură cu acest caz. Deci, să fim clari: dacă te deranjează, spune-mi. Bine?

– Sigur.

– Nu eşti genul de om care minte şi fură. Adevărat?

– Adevărat.

– Nu ai minţi pe cineva care are încredere în tine şi nu ai fura de la o persoană de genul ăsta, nu-i aşa?

– Nu!

– Bine. Azi am de gând să-ţi pun următoarea întrebare: „Ai minţit vreodată pe cineva care avea încredere în tine?“ Mai târziu, te voi întreba: „Ai furat ceva, să spunem, când aveai între 10 şi 20 de ani?“

Dialogul de mai sus implică multe principii de conformare. Chiar mai mult decât în dialogul de vânzări, un răspuns deviant ar produce stânjeneală. Cu greu ai putea să răspunzi la întrebări altfel. Aşa cum ştie examinatorul, oricine îşi minte mama, tatăl, fraţii şi partenerul de viaţă – cineva care are încredere în el – la un moment dat în viaţa lui. Aproape toată lumea a furat ceva – fie că e vorba doar despre câţiva bănuţi de la părinţi. Interogatoriul îl pune pe cel examinat într-o poziţie pe care examinatorii o pot exploata pentru mai mult decât un singur scop.

Principiile de conformare

De ce ar fi aceasta practica obişnuită? Pentru a răspunde la această întrebare, vom arunca o privire asupra celor 11 principii de conformare.

1. Convingerile sociale

Convingerile sociale se numără printre cele mai puternice principii ale individului şi adesea ele intră în

conflict cu dorinţele personale. Aceste dogme formează însăşi ţesătura societăţii. Politicienii şi profitorii se folosesc de aceste credinţe, dorinţe şi de conflictele lor tot aşa cum muzicienii se folosesc de instrumentele lor. Convingerile sociale, interesul egoist şi tensiunea dintre ele formează temelia principiilor de a determina pe cineva să se conformeze.

2. Reciprocitatea

Studiile au arătat că actul de a oferi produce nevoia de a reacţiona la fel. Îmi amintesc când se vindeau „purceluşii verzi“ pe baza acestui principiu. Purceluşul verde era denumirea unui aspirator, iar vânzătorul din uşă în uşă îţi oferea o sticlă de un litru din sucul preferat dacă deschideai uşa atunci când suna. Păcăleala începea cu ceva de genul „Am un cadou pentru dumneavoastră. Pe care dintre aceste băuturi o preferaţi?“. Apoi primeai sticla de suc aleasă. În timp ce sticla rămânea în mâna ta şi agentul de vânzări stătea în uşă, venea următoarea replică: „Aţi auzit de porcuşorul verde?“

Din acel moment, răspunsurile tale nu făceau altceva decât să înrăutăţească situaţia... cu excepţia cazului în care chiar îţi doreai să auzi totul despre acel aspirator, cel mai bun dintre toate aspiratoarele. Acceptarea darului reprezentat de sticla de suc implica un sentiment de obligaţie. Măcar atâta puteai să faci pentru tânărul agent: să-i acorzi cinci minute din timpul tău, pentru a auzi totul despre porcuşorul verde.

De la aşa-numita strângere de mână caldă până la informaţii din interior şi lucrurile oferite gratuit de astăzi, a oferi un cadou presupune că ar trebui să existe un cadou în schimb. Cialdini numeşte asta „vechea metodă de a da şi a lua... şi a lua“[3].

3. Recunoașterea publică

În scopul de a-și vinde marfa, comercianții adună mărturie după mărturie de la utilizatorii fideli, mulțumiți. Negustorii ambulanți de la bâlci îi vorbesc publicului despre câștigătorii jucăriilor de pluș. Ca niște predicatori, comercianții și politicienii își seamănă de multe ori ideile prin recrutarea unei armate de oameni care să „vină la diferite intervale de timp pentru a crea impresia unei revărsări spontane în masă“[4]. Noi credem că, dacă mulți oameni cad de acord într-o anumită privință, atunci trebuie ca acel lucru să fie adevărat, bun și dezirabil. Doar nu cu mult timp în urmă toată lumea credea că Pământul este plat!

Recunoașterea publică funcționează deosebit de bine într-o democrație. Punerea la îndoială a acestei credințe ne așază viitorul sub semnul îndoielii.

4. Asocierea

Asocierea urmărește să atașeze sentimente favorabile de un produs sau un obiectiv. Vedem politicieni cu plăcintă de mere, cu copii și cu drapelul național. Vedem bărbați și femei uimitoare în cele mai improbabile locuri, purtând îmbrăcămintea cea mai puțin probabilă, doar pentru a-și asocia imaginea cu un produs.

Ca în cazul tuturor acestor principii, poți să te uiți dincolo de ceea ce este evident. Să luăm, de exemplu, un proiect care a încercat să măsoare influența logourilor de pe cardurile de credit principale în achiziționarea lor. În acest studiu, efectuat de cercetătorul Richard Feinberg, s-a constatat că subiecții ar cheltui cu 29% mai mult pe produse trimise prin poștă atunci când aceștia văd logoul unei cărți de credit importante în încăpere. Un alt studiu realizat de același cercetător a arătat că studenții dau mai des bani societăților de caritate dacă există în încăpere

logoul unei cărți de credit. Doar 33% dintre studenții au oferit bani societăților de caritate când nu a existat niciun logo al unei cărți de credit în încăpere, în timp ce 87% au dat atunci când logoul a fost prezent – deși cardurile de credit nu erau acceptate. Simpla asociere a crescut disponibilitatea de a cheltui.[5]

Agențiile de publicitate folosesc și sunetul, despre care se știe de mult timp că posedă putere afectivă, în special muzica. Poate că îți amintești vechea reclamă de televiziune pentru Marlboro, care folosea tema muzicală din filmul clasic *Cei 7 magnifici*. Reclama asocia muzica și sentimentele din film cu fumatul de țigări. Producătorii de televiziune folosesc râsete înregistrate pe parcursul filmelor de comedie, deși mulți oameni nici nu observă.

În cultura noastră, oamenii trec adesea conștient cu vederea peste sunet. Sunetul ne influențează dimensiunea primitivă. Prima oară când devenim conștienți de lumea de afară este prin sunetele pe care le auzim când suntem în pântecele mamei.

Propria mea activitate s-a concentrat adesea asupra unui domeniu pe care îl numesc „semnale audio“. Unul dintre proiectele mele de cercetare, finanțat de către o societate din Nevada, a examinat sunetele făcute de aparatele automate de jocuri de noroc cu monede.

Oare sunetul banilor care cad într-o tavă de metal atrage jucătorii? Ne-am gândit că da. Pot sunetele să mărească timpul de joc, lăsându-le, în același timp, jucătorilor senzația de distracție, chiar dacă pierd bani? Ne-am gândit că da.

Nu ignora nici cele mai inocente caracteristici care însoțesc un produs sau o reclamă. Companiile din spatele lor cheltuiesc anual miliarde pentru a aplica, în mod deliberat, metode ingenioase pentru a te manipula.

5. *Condiţionarea şi asocierea*

Unii autori combină condiţionarea cu asocierea.[6] Ele tind să formeze o pereche. Studiul privind logoul cărţii de credit presupune asocierea cardurilor de credit cu plăcerea – un principiu de condiţionare – în timp ce o experienţă anterioară negativă cu un card de credit a inversat efectele asupra disponibilităţii de a cheltui.[7]

Am separat aceste două principii întrucât condiţionarea clasică a fost realizată de către stimulii subliminali. (Pentru o discuţie completă privind condiţionarea subliminală, vezi cartea mea *Subliminal Learning: An Eclectic Approach* [*Învăţarea prin metode subliminale: o abordare eclectică*]) Principiul asocierii implică cel puţin o recunoaştere conştientă parţială a stimulilor, dar stimulii subliminali nesocotesc această presupunere. Cu alte cuvinte, deşi stimulii sunt asociaţi cu o reacţie – ca în cazul condiţionării clasice – stimulii nu pot fi recunoscuţi de mintea conştientă. De exemplu, atunci când subiecţilor li se prezintă subliminal şi în mod repetat fotografii cu feţele unor oameni, ei încep să se simtă mai apropiaţi de cei din imagini. Cu cât expunerea la stimuli subliminali este mai frecventă, cu atât îi vor plăcea mai mult pe indivizii respectivi când îi vor întâlni mai târziu. Acest lucru se întâmplă chiar dacă subiecţii nu au perceput conştient feţele prezentate la nivel subliminal.[8]

Multe forme de asociere pot ocoli percepţia conştientă şi nu toate se califică neapărat ca mesaje subliminale. Avem mecanisme de apărare perceptuale care câteodată ne leagă la ochi, la modul figurat, pe fiecare dintre noi. Ca şi în cazul asociaţiilor incluse, în mod intenţionat, în majoritatea reclamelor, anumite asocieri nedetectate la nivel conştient pot funcţiona pe baza condiţionării existente şi se unesc cu aceasta pentru a produce noi condiţionări.

6. *Simpatia*

Cu cât ne identificăm mai mult şi ne simţim mai confortabil cu cineva, cu atât ne place mai mult de această persoană şi cu atât mai des ne conformăm cererilor ei. A discuta un lucru atât de evident pare ridicol, dar cei mai mulţi dintre noi nu sunt familiarizaţi cu principiul simpatiei, care se aplică în mod mecanic.

Ştiinţa programării neurolingvistice (NLP) începe adesea cu mecanismele relaţiei. Ea împarte fenomenul în potrivire, ritmicitate şi conducere. *Potrivire* prin adoptarea stilului de a vorbi al unui individ, a manierelor fizice şi aşa mai departe, *ritmicitatea* prin continuarea acestui lucru şi *conducerea* prin realizarea unui gest nou sau prin schimbarea tonului vocii. Atât timp cât alţii îţi urmează exemplul, poţi continua să-i conduci. Ai o relaţie.

NLP-ul este o tehnică puternică, predată acum în mod nediscriminatoriu oricui – de la cadre medicale până la organizaţii de vânzări, grupuri politice şi religioase. Acestea din urmă au devenit principala piaţă pentru cărţile pe acest subiect. O astfel de tehnică puternică poate funcţiona aproape la fel de mecanic ca şi reflexul de la genunchi. (Pentru mai multe informaţii, vezi cărţile lui Richard Bandler şi John Grinder.) Capacitatea de a stabili un raport, de a creşte gradul de simpatie şi aşa mai departe este îmbunătăţită de tehnicile NLP, pe care aproape toţi investigatorii din ţară le cunosc într-o oarecare măsură.

Simpatia se dezvoltă adesea în condiţii de cooperare. Toţi cunoaştem zicala „Politica îţi aduce tovarăşi ciudaţi" şi că există o strategie care să adune grupuri diferite, făcându-le să se unească împotriva unui inamic comun. Multe reclame de televiziune ne spun: „Este sezonul gripei şi există un virus nou de temut. Vine în oraşul tău! Te poate găsi, dar nu te teme, XYZ este aici." În primul rând, reclama ne amenință cu un nou duşman şi apoi face un duşman comun din acea amenințare. Apoi urmează promisiunile comerciale de vindecare din partea medicinii.

Recompensele recuperării par să fie mai mari decât avantajele de a rămâne sănătos. Eu văd asta ca un abuz insidios al principiilor de convingere. Cred că acest gen de reclame vând, în realitate, boala. De fapt, mi-am imaginat de multe ori un scenariu pentru a testa această temă. Imaginează-ți că te afli în fața poporului american, cu toate instrumentele de conformare. Un actor îmbrăcat ca un medic informează publicul că o nouă boală tocmai a fost identificată. Această boală trebuie să aibă simptome generale – oboseală, agitație, dureri de cap ocazionale, mâncărime, o durere (în special în spate şi membre) şi, uneori, o uscăciune a pielii, însoțită de iritabilitate şi depresie. Explică faptul că boala nu a fost cunoscută anterior, deşi e foarte frecventă şi potențial gravă. Exagerează şi complică explicația cu estimarea unui număr mare de oameni care pot suferi de această boală, însă care nu au primit încă un diagnostic, ca să nu mai vorbim despre tratament. În cele din urmă, oferă-le remediul cu o explicație pertinentă – o pastilă sau un lichid la un preț accesibil – şi urmăreşte-i cum dau fuga la farmacie.

Nu crezi că e posibil? Recent, a apărut un articol pe www.msnbc.com intitulat „Fără reclame, picioarele neliniştite ar putea să plece la plimbare". Ideea articolului este conținută în titlu. În articol este citat Dr. Christopher J. Early, profesor asociat la departamentul de neurologie al Universității Johns Hopkins. Early pune problema în felul următor: „Sindromul picioarelor neliniştite este un exemplu excelent de boală apărută brusc." Mai întâi a existat o reclamă de televiziune care descria simptomele într-un mod atât de general, încât cei mai mulți oameni s-au confruntat cu unele dintre ele – şi apoi reclama oferea tratamentul (o cură). Imediat, mulți s-au grăbit să ia tratamentul. Apoi, când reclama nu s-a mai transmis, s-a terminat şi boala – sau cel puțin a fost un sfârşit anticipat. Nu e vorba că nu există o astfel de boală; doar că prevalența tulburării şi generalizarea simptomelor au fost mult exagerate, pentru a le sugera multor oameni că au boala.[9]

7. *Autoritatea*

Autoritate, autoritate, autoritate. Are un gen de aură, ca şi secretul comerțului cu amănuntul: poziție, poziție, poziție! Oriunde ne întoarcem azi, o autoritate ne instruieşte şi ne informează – autoritatea în care am ajuns să avem încredere, chiar când e vorba despre viața noastră. Cum am supraviețuit, oare, înainte de a avea atât de mulți experți în toate domeniile?

În anii 1960, psihologul şi sociologul Stanley Milgram a efectuat unul dintre cele mai importante experimente din istorie. Câtiva voluntari au primit instrucțiuni de a le aplica şocuri electrice, până la 450 volți, unor subiecți voluntari (care erau cercetători asistenți) legați de scaune cu fire electrice. Pedeapsa era dată pentru îndeplinirea incorectă a unor sarcini banale, cum ar fi un test de memorie. Subiectul care primea şocul protesta la creşterea tensiunii, cu strigăte de durere şi avertismente privind o boală cardiacă.

Ce te-ai aştepta să facă oamenii? Tu ce ai face? Autoritatea – cercetătorul în halat alb – a insistat să se aplice mai multe şocuri. Voluntarii le-au aplicat. Puterea autorității a inspirat atâta teamă, încât a suprimat conflictele psihologice grave ale voluntarilor. Lupta a fost evidentă din punct de vedere fizic: fețele li s-au albit, au transpirat, au tremurat şi au plâns, dar au urmat cuminți instrucțiunile de a aplica tensiuni mai mari, chiar şi după ce „victima" s-a prefăcut moartă.[10]

Nimeni nu a vrut să creadă ce s-a întâmplat. Mulți au refăcut experimentul lui Milgram doar pentru a încerca să dovedească că a greșit, dar au ajuns aceleași rezultate. Experimentul privind Tortura Autorității a produs aceleași rezultate, indiferent de rasă, sex, cultură, limbă, naționalitate, educație, precum și de alte caracteristici diferite ale voluntarilor.

Robert Cialdini vorbește despre rezultatele obținute din cercetări similare de Hofling, Brotzman, Dalrymple, Graves și Pierce, raportate în *The Journal of Nervous and Mental Disease.*[11] În acest studiu, cercetătorii au telefonat la 22 de stații ale asistentelor medicale. Apelantul se prezenta drept medic și îi spunea asistentei care răspundea la telefon să-i administreze 20 miligrame de Astroten unui pacient. În 95% din cazuri, asistenta urma instrucțiunile, cu toate că ea nu-l întâlnise, nu-l văzuse și nu mai vorbise cu presupusul medic înainte de apel. În plus, medicamentul prescris de către cercetători nu era pe lista aprobată de medicamente a spitalului, iar doza era de 2 ori mai mare de cât doza zilnică maximă (10 mg), tipărită în mod clar pe cutie.[12] Cercetătorii le-au oprit pe asistente înainte de a administra efectiv medicamentul.

Cumva, acest experiment nu mă face să mă simt prea confortabil. Asistentele au muncit ani de zile pentru a deveni profesioniști instruiți și, cu toate acestea, urmau orbește instrucțiunile. Ordinele date de o autoritate necunoscută, neconfirmată, subminează întreaga lor pregătire.

Toate lucrurile din lume ne sunt vândute, în parte, pe baza autorității. Uneori, într-o societate înalt tehnologizată, trebuie să ne bazăm pe o astfel de expertiză, însă supunerea oarbă înseamnă ignoranță absolută. Din fericire, din ce în ce mai mulți oameni au început să pună autoritatea sub semnul întrebării. Iar mai important este faptul că tehnologia modernă îi permite oricăruia dintre noi să verifice mult mai rapid informațiile și pe așa-numiții „experți".

8. Lipsa

„Acesta este ultimul – mai bine l-ai lua. Acționează acum. Cantitate limitată. Nu întârzia. Nu rata. Timpul este limitat. Oferta se încheie astăzi. Grăbește-te – primul venit, primul servit." Iată doar câteva dintre afirmațiile referitoare la lipsă pe care toți le găsim în anunțuri pentru orice – de la murături până la ciorapi. De ce suntem oare conduși de principiul care ne face să acceptăm ceva sub amenințarea lipsei? Într-un cuvânt, din cauza lăcomiei!

Calități similare, lipsa și raritatea înseamnă valoare pentru majoritatea oamenilor. Teoria economică definește valoarea ca relația dintre cerere și ofertă, respectiv deficit. Aici se aplică o zicală: „Iarba este întotdeauna mai verde de partea cealaltă a gardului." Cu toții ne dorim ceea ce nu avem, până când îl obținem. Desigur, cu cât cererea este mai mare, cu atât produsul e mai rar. Credem în dovada socială a valorii: probabil că produsul este bun din moment ce e atât de căutat, nu-i așa?

Nimeni nu vrea să piardă. Toată lumea a auzit de șansa în viață pe care cineva a ratat-o. Raritatea produsului ridică prețurile și îi motivează pe consumatori să cheltuie. Cu toate acestea, nu tot ce este rar presupune o problemă de timp limitat, ofertă redusă și așa mai departe. Manipulatorii principiului de conformare promovează și un alt tip de deficit.

Când făceam interogatorii, am invocat de multe ori deficitul de onestitate. În definitiv, onestitatea nu se poate defini în procente. Ori e, ori nu e... la fel ca fidelitatea. Cei mai mulți oameni nu sunt interesați de un partener de viață care este 90% fidel. Cei 10% lipsă vor deranja de fiecare dată. Promovarea ideii că e greu ca cineva să fie sincer și remarci făcute la adresa sincerității celui examinat îl pun pe acesta în poziția de a fi sincer. Raritatea, la fel ca alte principii de conformitate, are multe variante subtile, observate cu dificultate chiar și de către profesioniști.

O altă tactică ce implică acest principiu este ideea de „Nu mai e disponibil". Editorii de carte știu că unul dintre cele mai bune moduri de a vinde o carte este ca un anumit grup să o interzică.

9. Impulsurile

Impulsurile sunt nevoile fundamentale ale speciei. În psihologie, impulsurile umane sunt adesea menționate sub denumirea de „cele 4 instincte": luptă, fugă, hrană și sex. Eu tind să cred că am evoluat odată cu apariția comerțului modern și a plății în rate. Prin urmare, perspectiva mea include 5 instincte, sau 5 forțe vitale. Al cincilea e simplu: *mai mult*!

Adaugă-l la primele patru elemente și vei vedea că nimeni nu are suficient; toată lumea vrea mai mult. *Mai mult* a devenit oarecum ceva de dorit în sine. Astăzi, „mai mult" înseamnă putere, prestigiu, statut, liniște sufletească și așa mai departe. Acum, înseamnă atât calitate, cât și cantitate.

Experții știu cum să acceseze și să folosească aceste impulsuri, prin principiile de conformitate. Când cei care aplică aceste principii doresc să convingă pe cineva într-un mod subtil, ei folosesc strategii bazate pe instinct, care vor invoca în mod invariabil vulnerabilitatea, nondominația, loialitatea și așa mai departe. Dacă ceva este înfricoșător (fuga), violent (lupta), satisfăcător/nesatisfăcător (alimente) și/sau sexual, se vinde. Dacă toate forțele pot fi combinate, nivelul vânzărilor crește până la cer!

Dacă un produs nu este niciunul dintre aceste lucruri, atunci asocierea lui cu aceste forțe va spori vânzările

și imaginea produsului. De fapt, Cialdini raportează un studiu realizat de către Smith și Engel în care „oamenii care vedeau reclama la o mașină nouă ce includea și o tânără seducătoare evaluau mașina ca fiind mai rapidă, mai atrăgătoare, mai scumpă și mai bine proiectată decât cei care au văzut aceeași reclamă, dar fără prezența tinerei"[13]. Aceste persoane, atunci când au fost întrebate despre reclamă și reacția lor, au negat posibilitatea ca femeia seducătoare să le fi influențat aprecierea calității mașinii.

10. Justificarea

Justificarea este principiul potrivit căruia circumstanțele atenuante reclamă acțiuni radicale. Într-adevăr, un principiu al sistemului nostru de jurisprudență permite exact asta. Este și motivul pentru care există acte precum omuciderea, autoapărarea și așa mai departe. Acest principiu este, probabil, instrumentul de conformare cel mai adesea trecut cu vederea. Un exemplu excelent privind puterea lui există într-o reclamă mai veche de televiziune. Privitorul vede o femeie îndeplinindu-și numeroasele sarcini zilnice într-un ritm absolut frenetic: cumpărături, curățenie, îngrijirea copiilor, rezolvarea chestiunilor financiare și așa mai departe. La sfârșitul zilei, ea (o femeie foarte frumoasă și seducătoare) se relaxează în baia cu spumă. Reclama este pentru un spumant de baie și se termină cu afirmația: „Lăsați produsul XYZ să vă poarte departe." Este o reclamă excelentă, care implică mai mult decât un singur principiu de conformare. Cu toate acestea, ceea ce îi oferă atâta putere acestei reclame este noțiunea de răsfăț justificat. Cum vrei să vinzi, altfel, spuma de baie?

Istoria consemnează evenimente bizare. De la încercarea nemților de a eradica poporul evreu până la sinuciderea în masă a adepților lui Jim Jones, istoria arată oameni care acționează nebunește. De ce? Toți au avut un motiv. Orice motiv e suficient. Te poţi gândi la ceva mai neînsemnat decât scuza pentru tortura din experimentul despre autoritate al lui Milgram? Fiinţele umane au nevoie de motive pentru a acţiona, iar acest adevăr are o latură bună. Victor Frankl, care a supravieţuit unui lagăr de concentrare nazist, îl citează pe filosoful Friedrich Nietzsche: „Cel care are un motiv pentru a trăi poate suporta aproape orice."[14] Trebuie să ne găsim propriile motive – sau altcineva o va face în locul nostru.

11. Acceptarea informată

Faptul că suntem informaţi nu ne apără automat de puterea acestor principii, care capătă mare parte din puterea lor deoarece funcţionează automat. Ele nu apar ca urmare a unui proces mental. Cialdini este de părere că reacţia este mai degrabă mecanică: „clic, bum"[15]. El şi alţi sociologi consideră acest automatism ca necesar. În mod normal, beneficiem de asocierea cu oamenii pe care îi plăcem, cu cei care ne-au făcut favoruri, care au autoritate şi aşa mai departe. Ce s-ar întâmpla dacă am inversa, pur şi simplu, toate aceste tipare? Gândeşte-te. Noi folosim aceste reacţii în viaţa noastră pentru că funcţionează – şi uneori avem nevoie de reacţii rapide, chiar dacă informaţiile sunt incomplete.

Aceste tipare, numite judecăţi euristice, au primit doar recent o atenţie sistematică. Ele includ reflexul de a ne proteja genunchii, îi permit personalului medical de urgenţă să ia decizii pe loc şi diplomaţilor să ajungă la decizii la ONU. (Ultimul exemplu poate părea că nu funcţionează aşa de bine, de vreme ce ONU implică persoane care folosesc în mod activ aceste modele împotriva celorlalţi.)

Simpla cunoaştere nu te va ajuta să eviţi constrângerea unei acţiuni de conformare. Poate doar să îţi ofere

posibilitatea de a şti, prea târziu, ceea ce s-a întâmplat. Cialdini sugerează că, atunci când te simţi manipulat, accepţi că eşti manipulat şi pleacă, pur şi simplu. Apoi analizează.

Indicii

Anchetatorii sunt instruiţi pentru a observa multe lucruri şi pentru a asculta ce spun oamenii, într-un mod oarecum diferit decât majoritatea oamenilor. Ei petrec multe ore la cursuri speciale de pregătire, de învăţare a diferitelor metode folosite într-o instanţă de judecată, care sunt mai credibile decât rezultatele detectorului de minciuni. Fii sigur că cei care te manipulează sau îţi vând produse cunosc aceleaşi tehnici.

Aşa cum ai văzut în cazul unora dintre principiile de convingere a oamenilor să se conformeze, există contramăsuri pe care le poţi lua pentru a evita să fii manipulat. Una este să „urmăreşti indiciile". Un indiciu este ceva ce trădează. Găseşti unele indicii în limbajul corpului – cum ar fi subiectul care aprobă dând din cap în timp ce i se arată de ce a comis o infracţiune.

NLP ne învaţă că poţi decela aceste indicii oglindind ceea ce face subiectul. Poţi interoga pe cineva în timp ce îi copiezi postura trupului şi aprobi dând din cap atunci când începi să îţi exprimi empatia pentru motivul pentru care a comis infracţiunea. Desigur că, în cazul în care subiectul este nevinovat, este mult mai puţin probabil ca el să se încadreze în cadenţa ta şi să dea din cap în acelaşi ritm.

Un alt tip de indiciu este „actul ratat freudian". Există o versiune mai puţin cunoscută a acestei scăpări, care este la fel de bună în comunicare. De exemplu, în timp ce era în California, în campania electorală din 2008 pentru alegerile prezidențiale, senatorul Barack Obama a declarat că „oamenii din orașele mici devin frustrați și vehemenți, [...] se agață de arme sau de religie, de antipatia față de oamenii care nu sunt ca ei ori au un sentiment anti-imigranți sau anti-comerț, ca o modalitate de a-și explica frustrările". Se crede că observațiile lui Obama au vizat populația statului Pennsylvania.

Au existat numeroase discuții între analiștii politici în ceea ce privește comentariile lui Obama și dacă acestea au fost o scăpare nevinovată sau o „scăpare freudiană", care indică o mentalitate elitistă. Bineînțeles că a declarat public că a greșit – a încurcat cuvintele – și că nu a fost prima și, probabil, nici ultima dată când se va întâmpla acest lucru. Cu toate acestea, fiind în Pennsylvania mai târziu, Obama a contestat tacticile de campanie ale senatoarei Hillary Clinton, numindu-le tactici de „chiuvetă de bucătărie". El a descris acest lucru ca și cum ai arunca înspre public chiuveta de bucătărie, porțelanurile și bufetul. Lucrul de care Obama nu și-a dat seama este că această declarație a fost un indiciu real. Dacă el încerca, cu adevărat, să li se adreseze oțelarilor, fermierilor și altor locuitori rurali ai statului Pennsylvania, atunci ce a vrut să spună cu „porțelanuri" și „bufet"? Într-adevăr, în bucătăria lui Obama nu zboară chiuveta, melamina, cănile de cafea sau oalele și tigăile, ci porțelanurile și bufetul. Asta nu înseamnă că locuitorii rurali din Pennsylvania nu au porțelanuri frumoase, dar e puțin probabil să le găsești în bucătărie, în afară de ocazii speciale. Vreau să subliniez lipsa de legătură între bucătăria descrisă de Obama și cea din casele muncitorilor și fermierilor.

Conținutul și contextul pot însemna totul. După cum am văzut, există metode pentru a ne convinge, iar acestea sunt în mâinile multor oameni care nu am vrea să aibă o astfel de putere. Știind acest lucru, devine și mai mult o chestiune de interes personal, nu numai pentru a ne proteja împotriva indiciilor care ne trădează, a reacțiilor de conformare și a mecanismelor psihologice, dar și pentru a avea o lentilă de protecție – cum ar fi niște ochelari de soare speciali – care să filtreze reacțiile celorlalți.

Când vom deveni vigilenți în acest mod, va fi mai puțin probabil să ne lăsăm amăgiți de un artist al înșelătoriei, de un sistem de ipotecare nou sau de orice altă chestiune care e de natură să facă să ne întrebăm „De ce oare am făcut asta?".

Mecanismele de apărare

Mai devreme am menționat rolul mecanismelor de apărare. Ele servesc atât propriului nostru interes, cât și interesului omenirii, în general. S-au dovedit a fi atât de valoroase, încât însoțesc condiția umană, la fel ca genele. Ele au evoluat odată cu noi și se alătură principiilor de conformare, ca să ascundă funcționarea lor.

Studiile mecanismelor de apărare au început înaintea celor destinate examinării principiilor de conformare. Ca urmare, cei mai mulți cercetători folosesc categorii similare cu cele prezentate aici.

Negarea este doar atât: un mecanism de negare. Îl putem vedea în acțiune atunci când complimentele nesincere sunt acceptate ca autentice. Deoarece fiecare dintre noi are dorința de a fi plăcut, negăm că suntem măguliți. Oamenii care au o părere proastă despre ei înșiși pot respinge chiar și un compliment sincer. Adesea, negarea apare prin proiecție (discutată în continuare). Putem proiecta vina sau greșeala asupra altcuiva, pentru a scăpa de recunoașterea propriei vinovății.

Fantasmarea creează o realitate percepută, plăsmuită de imaginaţie. Uneori nu putem găsi mulţumire în lumea externă obiectivă, dar putem să ne imaginăm şi să creăm o realitate percepută într-o lume de vis. O mare parte din emisiunile de divertisment satisfac dorinţa noastră pentru fanteziile legate de aventură, afecţiune şi securitate.

Proiecţia spre interior permite plasarea vinei asupra sinelui. Vinovăţia sau pedeapsa direcţionată spre sine apără împotriva dezamăgirilor, deziluziilor şi nesiguranţei. De exemplu, atunci când un părinte nu-i acordă atenţie unui copil, acesta se simte nedemn de atenţie. Copilul nici nu se gândeşte să ia în considerare posibilitatea ca părintelui să nu-i pese, pur şi simplu. Deseori, acest mecanism perpetuează acceptarea unei direcţionări autoritare, chiar şi atunci când, în trecut, acest lucru s-a dovedit de mai multe ori a fi greşit. O formă subtilă, dar insidioasă, a acestui mecanism se manifestă astfel: „Eu nu sunt prea inteligent. Probabil că am înţeles ceva greşit."

Izolarea implică evitarea de asocieri care produc anxietate. Un set de date este izolat dintr-un set asociat: oamenii izolează victoria în război de suferinţă şi moarte, arsenalele nucleare sunt disociate de teroarea ucigaşă. Gândeşte-te la comentariile şi aprecierile făcute la adresa modelului de automobil atunci când bărbaţii au evaluat maşina din imaginea cu o femeie atrăgătoare ca fiind mai rapidă decât maşina aflată singură în imagine -- dar au negat că ar fi fost influenţaţi de prezenţa femeii. Oamenii care au evaluat automobilul au scos femeia din modul de a-şi forma o părere; dacă ar recunoaşte că a fost altfel, s-ar simţi în pericol. Acest mecanism poate fi utilizat şi în asocieri care nu au o relaţie imediată – cum ar fi naşterea şi moartea.

Proiecţia plasează intenţia, atitudinea, vina sau responsabilitatea noastră asupra altcuiva. Gândeşte-te la numeroasele filmuleţe de televiziune în care o actriţă într-o fustă scurtă este capabilă să apeleze la ajutorul fiecărui trecător de sex masculin. Ce crezi că a proiectat fantezia lor asupra actriţei, încât i-a determinat să care pachete grele pe o distanţă mare? O linie fină desparte proiecţia normală de cea patologică. Mulţi violatori manifestă o atitudine potrivit căreia victima „a cerut-o".

Regresia presupune revenirea la o vârstă mai tânără, când subiectul se simţea în siguranţă şi confortabil. Individul se întoarce la un stadiu anterior de dezvoltare, în care altcineva îşi asuma responsabilitatea şi în care existau cerinţe mai puţine, mai simple şi mai primitive. Acest mecanism apare frecvent în timpul bolii.

Reclama cu spuma de baie – în care mama suprasolicitată se relaxează în cadă la sfârşitul zilei – şi alte abordări similare implică strâns acest mecanism. El este prezent şi în reclamele pentru medicamente de gripă, precum şi în unele reclame care militează pentru satisfacerea plăcerilor. (Pentru aceia dintre cititori care sunt prea tineri pentru a-şi aminti de reclamele de genul „urmăreşte plăcerea", ele au fost concepute pentru a vinde ideea că, dacă trăieşti o singură viaţă, trebuie să te asiguri că o vei face cu bucurie, pasiune şi plăcere maximă.) Răsfăţul, alintul, dorinţele fără griji şi alte elemente copilăreşti ale campaniilor de publicitate apelează la acest mecanism.

Reprimarea cenzurează sau ascunde amintiri, asocieri şi reglaje ale conştientului. Ca un filtru invizibil, acest mecanism împiedică mintea conştientă să vadă amintiri dureroase şi motive stresante. Experienţele personale – variind de la stânjeneală până la cruzime – sunt adesea estompate de lentilele reprimării. Şi aici enculturaţia socială joacă un rol semnificativ. De exemplu, unul dintre motivele pentru care o persoană nu reuşeşte să vadă un penis mare într-o reclamă pentru whisky este, probabil, legată de argumentul „minte obsedată". Pentru că a vedea penisul înseamnă să admitem, chiar numai față de noi înșine, că avem o minte murdară. Astfel că nu-l vedem – sau, cel puțin, reprimăm conștientizarea acestuia.

Sublimarea redirecționează mecanismele instinctelor fundamentale. Aceasta înseamnă folosirea comportamentului acceptabil pentru a satisface impulsuri fundamentale care ar putea fi îndeplinite la fel de bine într-un sens primitiv printr-o anumită formă de comportament inacceptabil. Sporturile sublimează adesea agresiunea. Acest mecanism este cel mai util în asocieri – în special în cele de natură sexuală. O mașină sport, de exemplu, poate fi transformată într-o exprimare sexuală social acceptabilă.

Unii teoreticieni iau în considerare mai multe scăpări și reacții de apărare care contribuie la aceste opt mecanisme perceptuale fundamentale de apărare. Fiecare servește scopului de a ascunde de noi ceea ce nu dorim – sau nu ne putem permite din punct de vedere psihologic – să știm despre noi înșine și despre lumea din jur. Profesioniștii în convingere sunt foarte conștienți atât de principii, cât și de sistemele de apărare perceptuale. De fapt, acești experți sunt cel mai adesea angajați în domeniul publicității exact pentru acest motiv.

Stări modificate de conștiință

Ar fi o scăpare grosolană din partea mea să părăsesc subiectul conformării fără a discuta despre stările modificate de conștiință, care includ ceea ce profesioniștii numesc „stări de sugestibilitate sporită". Într-adevăr, prima carte despre NLP ca domeniu distinct a apărut în urma cercetării și terapiei hipnotice, minunat realizată de către

Dr. Milton H. Erickson. Ritmurile muzicale, ridicarea și fixarea pupilelor și secvențele de iluminare intermitentă, pe intensități diferite ale luminii, printre alte tehnici, pot avea efecte hipnotice. În cartea mea *Subliminal Communication* [*Comunicare subliminală*] am evidențiat câteva dintre metodele de sugestibilitate folosite de agențiile de publicitate, de organizațiile religioase, de mișcările populare și altele asemenea – metode descoperite și dezvoltate în timpul hipnozei. Este suficient să spunem că, dacă simți ca și cum ai intrat într-o transă ușoară în timp ce te uiți la televizor (de exemplu, dacă nu ai auzit că soția sau soțul îți vorbesc), probabil că asta s-a și întâmplat.

Sugestie indirectă

Mulți hipnoterapeuți sunt în favoarea sugestiei indirecte, care poate aduce acceptarea și conformarea. Această tehnică funcționează, în principal, prin decizii interioare. O formă foarte simplă funcționează în replicile în care apar decizii alternative. De exemplu, un agent de vânzări nu solicită să facă vânzarea. El întoarce, pur și simplu, contractul invers și întreabă: „Doriți să utilizați stiloul dumneavoastră sau pe al meu?"

Un hipnotizator îl poate pune pe subiect să-și imagineze că are un magnet pe frunte și un altul în palmă, pentru a produce levitația brațului, o metodă obișnuită de inducție. Hipnotizatorul îi cere subiectului să simtă magneții și să decidă: „Care forță magnetică este mai puternică: cea de la mână la frunte sau cea de la frunte la mână?" Cu alte cuvinte, care magnet este mai puternic? Răspunsul nu contează. Ideea este că întrebarea presupune o forță magnetică, iar consecvența interioară cere ca aceasta să atragă mâna la cap. *Voilà*: hipnotizatorul deține controlul asupra corpului subiectului. Nu-i aşa că seamănă cu dialogurile de vânzări despre care ai citit sau pe care le-ai avut?

Etică şi exploatare

Folosirea acestor tehnici şi principii este inevitabilă şi valoroasă, deşi mă opun utilizării lor abuzive. Consider că alegătorul, consumatorul sau novicele pe care se aplică metoda are dreptul la aceleaşi cunoştinţe pe care le au la dispoziţie profesioniştii în convingerea oamenilor să se conformeze.

Eu sugerez că mecanismele de apărare şi judecăţile euristice reprezintă cărămizile de bază ale principiilor de conformare. Societatea joacă rolul arhitectului, în timp ce familiile şi cunoscuţii noştri pun cărămizile şi prind în cuie scândurile. Mecanismele de apărare, ca şi principiile de conformare, sunt elemente esenţiale şi necesare pentru bunăstarea individuală şi socială. Modul în care acestea sunt folosite determină dacă ele sunt bune sau rele. Un imperativ etic necesită o folosire pricepută şi bine intenţionată.

Principiile de conformare sunt potrivite în marketing, cu condiţia să nu existe inexactităţi. Publicitatea mişcă produse, ceea ce impulsionează economia, iar asta ne oferă capacitatea fizică de a hrăni şi îmbrăca pe toată lumea de pe Pământ, oricât de defectuos am gestiona-o.

Angajarea acestor concepte pentru a vinde produse – în timp ce se folosesc clandestin imagini subliminale ce pot creşte ostilitatea – este lipsită de etică şi iresponsabilă. Sensibilitatea noastră la violenţă a scăzut dramatic în acest deceniu. Eu chiar susţin că înşelarea continuă a psihicului şi manipularea condiţiei umane va eroda, în cele din urmă, însăşi ţesătura ordinii noastre sociale. Crezi că n-ai refuzat niciodată cererea unui prieten pentru că altcineva, despre care credeai că îţi este prieten, a profitat de tine?

Toate aceste informaţii se adaugă la o scurtă trecere în revistă a datelor disponibile şi e posibil să ne ajute să înţelegem unele manipulări şi să ne protejeze de ele. Ele ne pot sugera folosirea etică a tiparelor de conformare şi modul de a le nega.

Rezumat

Principiile de conformare faţă de norme pot să influenţeze decizii şi să activeze procese automate ce predispun o persoană să se conformeze. Profesioniştii folosesc aceste precepte ca să-şi satisfacă interesele, ca să-şi vândă marfa sau să predice în faţa ascultătorilor pe care speră să-i convertească.

Mecanismele de apărare pot să inhibe sau să împiedice recunoaşterea informaţiilor. Existenţa lor explică de ce aşa-numita „publicitate subliminală tipărită“ poate prezenta materiale sexuale flagrante care trec nedetectate. Conştientizarea ne ajută să ne apărăm împotriva acestor principii şi mecanisme. Sper sincer că acum eşti mult mai conştient.

* * *

Capitolul 4

Tehnici de marketing

> „Banii sunt o nouă formă de sclavie, diferită de vechea formă pur și simplu prin faptul că este impersonală – că nu există nicio legătură umană între stăpân și sclav."
>
> Lev Nikolaevici Tolstoi

Avertisment: Acest capitol include material sexual explicit şi nu este destinat cititorilor mai tineri. Cu toate acestea, cred că este important să includ transcrierile reale ale materialului contestabil, pentru a demonstra gândirea unor agenții de publicitate şi, astfel, pentru a combate argumentul că materialul încorporat este acolo accidental.

Publicitatea este o afacere de succes. Aruncă o privire la anumite elemente din scene de televiziune sau film pe care le vei vedea în următoarele zile. De la maşini la computere, acest plasament aşa-zis „întâmplător" este, de fapt, deloc întâmplător; este o publicitate foarte eficientă.

Ia în considerare următorul lucru: un promotor la Manchester Midnight Walk – o plimbare de caritate, organizată de St. Ann's Hospice din Manchester, Anglia – a aranjat ca un afiş care făcea publicitate evenimentului să fie plasat într-o poziție evidentă în timpul transmiterii unui episod din *Coronation Street*, o telenovelă populară difuzată în Marea Britanie. Scena în care a apărut afişul era una deosebit de dramatică, foarte importantă pentru intriga serialului. Potrivit *Manchester Evening News*, această „cascadorie PR" a dus la o creştere neobişnuit de mare a întrebărilor adresate celor care strâng fonduri de la St Ann's.[1]

Nu la mult timp după ce a fost publicată cartea mea *Subliminal Learning* [*Acumularea de cunoștințe prin metode subliminale*], un cititor anonim mi-a trimis un manual de pregătire a personalului din publicitate. Această „dovadă vie", aşa cum l-au numit unii dintre colegii mei, stabileşte aspectele privind cum şi de ce care stau în spatele publicității subliminale. Este completată de reclame reale, care au apărut în mass-media. Însă în ciuda probelor, mulți continuă să repete aceeaşi veche replică: „Noi nu o folosim şi nu o vom folosi – şi, pe lângă asta, nici nu funcționează."

Lumea marketingului este bine echipată pentru a aborda stările psihice care se află la baza naturii umane. Recent am auzit pe canalul TV Fox News că industria publicității a cheltuit 149 miliarde de dolari în 2007 pe cercetare de piață. Ca să îți faci o imagine completă, asta echivalează cu 500 de dolari per persoană! Agențiile de publicitate au angajat cei mai buni psihologi şi sociologi, le-au oferit laboratoare de cercetare de ultimă generație, au conceput şi utilizat echipamente care măsoară gândurile subconştiente şi mult mai mult, toate în zelul lor de a afla cum funcționăm. Folosind dispozitive de biofeedback sofisticate, au monitorizat reacțiile la o mulțime de stimuli, în efortul de a descoperi cele mai mici detalii care stau la baza alegerilor şi comportamentului. Toate acestea nu s-au limitat exclusiv la cercetarea de marketing, după cum vei vedea atunci când va veni vorba despre diferitele tehnici de spălare a creierului, explicate în capitolul următor. De altfel, este cunoscut faptul că, în anii 1960, mai multe stații radio au folosit publicitatea subliminală. De fapt, KTLA-TV din Los Angeles „a semnat un contract de 60 000 de dolari în care a convenit să insereze în programele de televiziune mesaje subliminale de servicii publice"[2].

În 1972, profesorul canadian Wilson Bryan Key și-a publicat cartea aprig dezbătută *Subliminal Seduction* [*Seducție subliminală*]. Key a dezvăluit reclamă după reclamă, toate pline de imagini care au fost ascunse sau deghizate de percepția normală. Key și studenții săi de la Western Ontario University au descoperit iluzii optice și multe altele în reclamele prezentate în cele mai populare mass-media tipărite. Activitatea lui Key rămâne oarecum controversată, dar cartea sa *Subliminal Ad-Ventures in Erotic Art* [*Mesaje subliminale de publicitate în arta erotică*] evidențiază faptul că extinderea sferei de acțiune internațională a agențiilor de publicitate din SUA arată că ele controlează „într-o mare măsură mass-media din întreaga lume necomunistă". Key continuă: „Publicitatea produselor de consum îi învață pe cei săraci sistemele de valoare bazate pe achiziție ale celor bogați, [...] orgia fără de sfârșit a consumului ostentativ, pentru care au fost programați subliminal."[3]

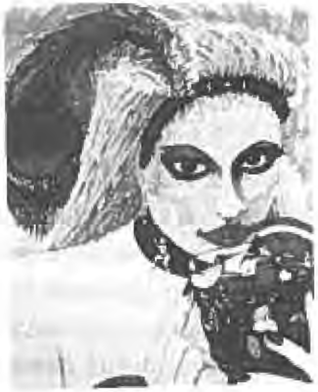
Dacă ești interesat în publicitatea subliminală, îți recomand să citești atât această carte, cât și *Uimitoarea păcăleală care crește nivelul vânzărilor*, de August Bullock. Ambii autori au petrecut mult timp pentru a demonta multe reclame și pentru a ilustra conținutul lor subliminal. Desigur că unii nu sunt de acord cu concluziile lor și folosesc așa-numitul argument al „minții murdare". Cu alte cuvinte, ei cred că, dacă vei găsi imagini tabu într-un anunț, le vei găsi probabil și în norii de pe cer. Experții aplică un fel de test Rorschach, care confirmă faptul că informațiile subliminale sunt o farsă și o păcăleală, că nimeni nu le folosește și că nu ar funcționa, în cazul în care ar fi folosite.

În loc să îți arăt reclame și să îți ofer interpretarea mea, îți voi arăta cum este pregătit personalul agențiilor de publicitate – cel puțin prin manualul pe care l-am primit. În cărțile mele anterioare am mai prezentat părți din acest manual, dar nu am reprodus niciodată descrierile explicite ale aspectelor de ce, ce, când și unde în ceea ce privește anunțurile care urmează.

Extrase din *Manual de pregătire în domeniul publicității*

Manualul de instruire începe cu interpretarea culorii a ceea ce va deveni o reclamă pentru băuturi alcoolice. Cu litere îngroșate, sub acest desen sunt cuvintele „Uneori trebuie să treci dincolo de legea scrisă". Imaginea este în alb și negru aici, dar poți să vezi versiunea color on-line la www.eldontaylor.com/mindprogramming.html.

Figura 1



După o foaie inscripționată cu „Strict secret", manualul începe:

> Pentru milioane de americani, vremea profitului obținut ușor s-a dus. Nu te lăsa prins cu naivitate în sindromul „Mie nu mi se poate întâmpla una ca asta", care îi afectează pe mulți, așa cum o demonstrează cercetări ample. Cozile de la masa săracilor sunt pline cu cei ale căror biete suflete credeau că nu pot fi înlocuiți – doar pentru a se trezi prea târziu la realitățile sumbre ale vieții fără bani.

Manualul le oferă un loc de muncă garantat celor care vor urma școala lor, menită să predea arta manipulării subliminale. În perioada în care documentul a fost tipărit, cursul de 60 de zile costa 2 578 de dolari (probabil mult mai mult azi) și promitea în continuare o „aventură spre frontierele mentale, care îl provoacă chiar și pe individul cel mai neclintit".

Continuând, oferta cursului mai spune:

> Vei afla cum și de ce funcționează imaginile tabu, teorii motivaționale de grup, bazate pe simbolismul colectiv animus-anima, cum să încetinești undele mentale și să intri pe nivelurile alpha, theta și delta ale creierului, semnificația emoțională a culorilor, formelor și tiparelor, plus tehnici de ilustrație și de folosire a aerografului. [...]
>
> Inițierea în conceptele psihologice și stratagemele de manipulare ale cursului vine adesea ca un șoc pentru cei naivi, pe care calculatorul i-a selectat în mod greșit.

Materialul îi este vândut studentului potențial atât ca ceva secret, cât și ca ceva șocant – două abordări care au un succes mare la vânzări. Manualul continuă să se laude cu dezvăluirea secretului și șochează spunând lucruri precum „36% dintre candidații anteriori au renunțat

dezgustați în primele 3 zile". Mai mult, ce zici de apelul acesta forte: „Întrucât taxa nu se rambursează, subliniem faptul că cei slabi de înger nu sunt potriviți pentru cerințele psihologice ale acestei afaceri secrete, care se desfășoară într-un ritm alert." Observă modul în care acest apel poziționează și provoacă, în același timp.

Scopul lor? „De a produce artiști și personal cu idei, care este dedicat și atent la necesitățile de publicitate implicate în reglementarea ciclului de producție-consum al Americii." Manualul continuă cu declarații despre industria de publicitate, nivelul veniturilor și așa mai departe. Apoi, chiar înainte de analiza imaginii de pe copertă, manualul adaugă:

> Omul trăiește într-un mediu al simbolurilor și este extrem de important să înțeleagă ceva despre procesul de stabilire a simbolului, întrucât simbolurile sunt materia primă a gândirii umane și a întregii comunicări. Ne gândim, în mod superficial, că singura formă de comunicare sunt cuvintele, pentru că trăim într-o atmosferă eminamente verbală. În realitate, însă, există o cantitate mult mai mare de comunicare nonverbală care are loc tot timpul, prin folosirea altor simboluri decât cuvintele.

Te-ai putea întreba de ce citez atât de mult din acest manual. Răspunsul este simplu: aș putea interpreta materialul pentru tine, dar atunci, ca într-o instanță de drept, ar fi o mărturie indirectă; sau aș putea-o pune în cadrul unui proces public și să te las pe tine să judeci. Experiența mea îmi dictează a doua abordare, deoarece multe persoane ar respinge toate aceste lucruri, considerându-le o altă teorie a conspirației. Așa că nu citi doar o simplă interpretare a informațiilor făcută de mine – toate acestea sunt extrase chiar din manual de instruire!

Mesaje sexuale ascunse

Doresc să mai subliniez ceva înainte de a continua cu manualul. Aminteşte-ţi că agenţiile şi formatorii de piaţă au făcut cercetări pentru a vedea exact cum şi la ce reacţionează oamenii. Ei le-au arătat unor persoane câteva poze erotice şi semierotice în timp ce le monitorizau funcţiile corpului, cum ar fi reacţia galvanică a pielii (conductivitatea pielii), ritmul cardiac şi aşa mai departe. Ca atare, ei ştiu exact cum anumite simboluri, culori şi imagini sunt interpretate emoţional, precum şi dintr-o perspectivă cognitivă generală. În plus, înţelegerea schemei psihosexuale freudiene ar trebui să se dovedească de o mare valoare, pe măsură ce vom continua cu manualul.

Prin urmare, iată cuvintele sale:

> Fotografiile incluse (a se vedea figurile 2 şi 3) oferă un excelent exemplu privind unele dintre aceste „necesităţi de publicitate" şi ele însumează, din punct de vedere vizual, tot ceea ce înseamnă şcoala noastră.
>
> O fotografie arată o blondă sexy care ţine un pahar de cocteil. „O altă faţă drăguţă din mulţime" este impactul vizual pe care îl au cei mai mulţi dintre observatori... Să aruncăm o privire atentă la strategia artistică pe care am folosit-o pentru a spori puterea emoţională de declanşare a reclamei.
>
> În primul rând, femeia are sex-appeal. Sunt oare blondele mai amuzante? Conotaţiile sunt că blondele sunt mai sexuale, mai uşor de sedus şi că se bucură de sex mai mult decât femeile cu celelalte culori de păr. Întrucât sexualitatea flagrantă este tema subliminală din această reclamă, părul blond ajută prin faptul că acţionează ca un catalizator emoţional în asigurarea [*sic*] unei interpretări sexuale în subconştientul privitorului.

> Satirul de pe gulerul sau de pe cravata femeii amplifică tema subconştientă a reclamei. Satirul este un simbol străvechi al instinctelor primare masculine, latura lor întunecată, senzuală şi primitivă. Acest satir îl asociază pe purtătorul său cu erotismul instinctual.
>
> Cravata din jurul gâtului ei este indiciul vizual al supunerii sale în faţa de erotismul satirului. Din moment ce cravata seamănă mult cu o zgardă, simbolismul supunerii (în acest context) este acelaşi: ea va fi la fel de ascultătoare şi de docilă ca un câine, în ascultarea dorinţelor erotice ale stăpânului ei (privitorul). Ea este o sclavă sexuală.
>
> Dacă ne uităm cu atenţie, vom vedea că această femeie blondă ţine paharul de cocteil într-un mod ciudat şi disonant. Mâna dreaptă este pliată, cu excepţia arătătorului, care este întins şi îndreptat spre „cuburile de gheaţă" din pahar.
>
> Pe „cuburile de gheaţă" sunt desenate mai multe simboluri erotice. Aceste simboluri sunt menite să activeze în privitor gândurile şi emoţiile tabu din punct de vedere social. Prin activarea acestor procese de gândire profund instinctuale, îi garantăm clientului nostru implicarea emoţională a privitorului sau a potenţialului consumator. Noi creăm dorinţele care pot fi împlinite numai prin consumul produsului.
>
> Simbolurile din „cuburile de gheaţă" pot părea invizibile, dar cercetările hipnotice au arătat că subconştientul preia 95% din informaţii. Subconştientul poate recepţiona o cantitate uluitoare de informaţii, care se filtrează până la conştiinţă, în funcţie de ceea ce este acceptabil din punct de vedere social. Restul rămâne în subconştient, de unde apare mai târziu sub forma dorinţelor care sunt îndeplinite numai prin acte de consum.

Pentru unele persoane, aceste impulsuri pot fi – şi uneori chiar şi sunt – urmate. În loc să vadă şi să prelucreze pur și simplu informațiile, persoanele respective acționează pe baza impulsurilor, într-un mod inacceptabil din punct de vedere social. Ar fi interesant să determinăm cât de multe răceli sunt produse ca urmare a reclamelor cu medicamente pentru răceală sau cât de multe împușcături au loc în școli ca urmare a impulsurilor plantate prin mijloace subconștiente.

Să continuăm cu manualul:

> „Cuburile de gheață" către care indică degetul ei arătător formează un penis în erecție. Aceste două cuburi sunt de culoarea pielii și pot fi văzute cu ușurință de la o distanță de câțiva metri, odată ce au fost scoase în evidență. Observă cum unghiul penisului este cel corect pentru o bună erecție virilă. Întrucât un penis într-un pahar este considerat tabu, această imagine va fi imediat reprimată. Oamenii văd doar ceea ce așteaptă să vadă.
>
> Buzele femeii sunt în imediata apropiere a acestui penis ridicat și ferm. Această idee de felație este întărită de satirul care suflă într-un flaut sau într-un obiect de formă falică. Sexul oral este frecvent dorit și e o fantezie a masculilor de toate vârstele. Retușând și introducând acest mesaj sexual simbolic, am ridicat un simplu pahar de whisky la nivelul unui afrodiziac puternic.
>
> Lângă acest penis erect este o cireașă roșie. Roșul este o culoare caldă, tare și activă. Pe partea ei dreaptă se află un iepure fericit, implicat într-o partidă de sex. Acest iepure este un simbol potrivit pentru dragoste și sex. Se știe că logo-ul revistei *Playboy* e un iepure. Laudele bărbaților privind priceperea sexuală pun adesea accent pe capacitatea partenerilor de a se „f— [substituția îmi aparține și o voi păstra și în continuare] ca un iepure". Observă că suprafața cuburilor de gheață care înconjoară penisul umflat al iepurelui este de un alb-crem. Cuburile de gheață de deasupra cireșei sunt la fel, în loc să fie transparente. În acest context sexual evident al reclamei, această culoare alb-crem se corelează cu albul lăptos al spermei. Evident că ejacularea prin felație va fi de succes, sporind mesajul viril al acestui produs.
>
> Sub iepurele care face sex se vede o față umană fericită și zâmbitoare, care simbolizează o băutură ce are gust bun și va face pe cineva fericit. De asemenea, se corelează și cu dorința de sex oral – își linge buzele în așteptare.

Acest material te șochează? Din păcate, este atât de șocant pentru multe persoane, încât ele neagă posibilitatea ca cineva să folosească un astfel de simbolism împotriva lor. Reține că tot ce fac este să citez dintr-un manual de instruire al unei renumite agenții de publicitate. A alege să ignori aceste informații înseamnă a le oferi acestor organizații aprobarea tacită de a le folosi – iar ele le folosesc împotriva ta, în fiecare zi!

Să privim mai atent la imaginea în cauză înainte de a merge mai departe. Imaginea inițială la care ne-am uitat a fost conceptualizarea. Reclama reală arăta astfel (figura 2):

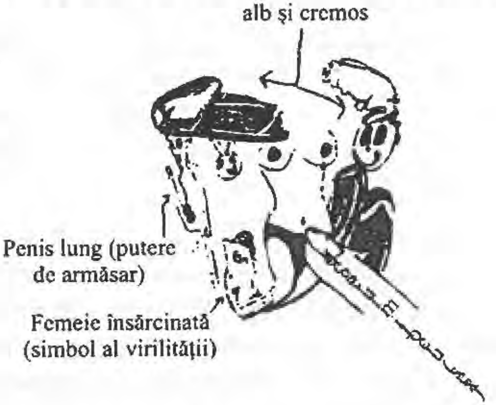
Figura 2

Figura 3

Un prim plan al paharului ne dezvăluie ce se vede în figura 3.

O examinare a desenelor ne oferă imaginea completă:

Figura 4


alb și cremos
Penis lung (putere de armăsar)
Femeie însărcinată (simbol al virilității)

Acum, cu imaginea complet demascată, să continuăm cu explicația prezentată de cei care au creat, de fapt, această imagine. La sfârșit, cred vei fi convins că nimic din această reclamă nu este doar o coincidență, așa cum ar insista unii. Nici observațiile mele nu sunt doar rezultatul unei „minți obsedate".

Manualul continuă:

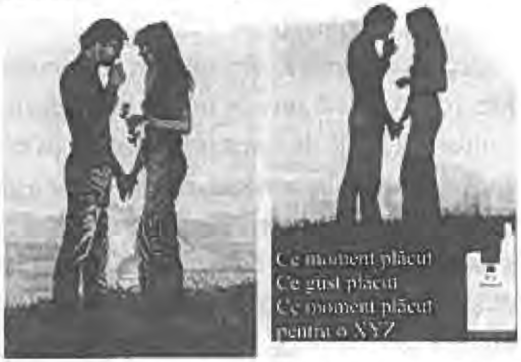
> Sub această față zâmbitoare mai sunt alte câteva penisuri, în diferite stadii de excitare sexuală. În partea stângă a acestor penisuri erecte sunt mai multe forme de sex feminin, cu sânii mari. Sânii mari ajută la activarea impulsurilor instinctuale materne de a suge, asociate cu principiul plăcerii. Formele feminine stimulează vizual orice dorințe sexuale reprimate ale privitorului.
>
> Degetul mijlociu de la mâna stângă a modelului atinge zona genitală a siluetei cu sâni mari. Degetul mijlociu este asociat cu sexul și cu gesturi sexuale, cum ar fi „să te f—", f— fiind o conotație sexuală care implică actul sexual. Această atingere a organelor genitale cu degetul mijlociu este subconștient interpretată ca având un caracter de bisexualitate sau de neastâmpăr (joc). Deoarece fanteziile bărbaților includ adesea acte de lesbianism, ne-am luat libertatea de a introduce această atracție vizuală în repertoriul nostru sexual, cu care gazda noastră neastâmpărată îl tentează pe privitor.
>
> Anterior, s-a precizat că satirul și cravata indică disponibilitatea blondei de a fi docilă sexual la propriile fantezii ale privitorului. Pentru a induce această interpretare de supunere, am instruit fotomodelul să se uite în sus. Această privire în sus o plasează într-o poziție inferioară față de cea a privitorului. În context, acest lucru va fi subconștient interpretat că femeia stă în genunchi sau la un nivel convenabil pentru sex oral. Suprafețele mari de culoare albă de la ochi au fost retușate pentru a se potrivi cu nuanța exactă de alb-crem a cuburilor de gheață. Cercetările extensive indică faptul că subconștientul citește asta ca și când ea „are ochi" pentru jetul de spermă, că iubește plăcerile orgasmice, că e voyeuristă.
>
> Până și scrisul reclamei trebuie să se coreleze cu tema erotică. Pe la jumătatea reclamei apare textul „Mai fin decât pielea". Asta se corelează cu pielea netedă a penisului spre care arată femeia.
>
> Restul reclamei are aceleași conotații sexuale atunci când sunt introduse în cadrul sexual subliminal al anunțului. Textul „Scoate la iveală drăcușorul din noi toți" se referă la eliberarea dorințelor sexuale primitive și a impulsurilor din fiecare om.

Manualul continuă, dar presupun că ai înțeles ideea.

Mesaje ascunse ce transmit sentimentul de frică

Într-o altă reclamă detaliată din acest manual, discuţia cu privire la vânzarea sentimentului de frică merită examinată, deoarece frica este un instrument de vânzări la fel de puternic ca şi sexul. De data aceasta, reclama în discuţie este pentru ţigarete. Vezi atât versiunea artistului, cât şi piesa finită, făcută folosind modele profesioniste, la fel ca în reclama de băuturi pe care tocmai am examinat-o.

Figura 5



(Marca de ţigări a fost îndepărtată din fotografia din dreapta, din motive legale.)

Manualul prezintă această reclamă referindu-se la o presupusă rată recentă a abandonului în rândul noilor studenţi la cursul lor, respectiv de 99,7%. Ei susţin că acest lucru a dus la efectuarea unei anchete pentru a determina de ce oamenii părăseau programul. Manualul spune:

> Concluziile acestei anchete au indicat că majoritatea studenţilor noi au depăşit pragul de suprasarcină traumatică în timpul by-passului de ambiguitate la nivelul theta. În timpul acestei necesităţi scabroase de îndoctrinare, cei care sunt slabi de înger sunt eliminaţi. Recenta rată extrem de ridicată a abandonului ne spune că mulţi nu erau pregătiţi pentru aspectul violent al tehnicilor de vânzări din secolul XX. Sexul şi violenţa sunt două feţe ale aceleiaşi monede şi sunt folosite fără ezitare, într-un mod coordonat şi cu meticulozitate, pentru a alimenta creşterea psihică Even-Keel a calităţilor consumatorilor – calităţi considerate necesare pentru dezvoltarea viitoare a corporaţiilor. Violenţa, ca forţă manipulatoare, este parte integrantă a acestei abordări Even-Keel.

Manualul continuă cu alte declaraţii de poziţionare, susţinând că firma nu se bazează pe reuşite sau pe principii morale, ci foloseşte ce are nevoie pentru clienţii săi. Apoi explică reclama de ţigări în felul următor:

> Anunţul în sine pare destul de nevinovat pentru interpretările conştiente: un cuplu de tineri îndrăgostiţi se bucură, pe malul unui lac, de un apus de soare liniştit şi de o ţigară. O atracţie emoţională insuficientă pentru ca cineva să-şi asume riscurile unui cancer.
>
> De la apariţia ei, la începutul anilor 1960, strategia de vânzare subliminală pentru ţigările XYZ [substituţia îmi aparţine] s-a bazat pe o variaţie a teoriei noastre top secrete Hell-Sell*. Pentru a-i promite vizual privitorului salvarea de la moarte şi pierderea sufletului în favoarea diavolului, există o capcană emoţională pe care am pus-o, iar şi iar, sub diferite forme, pentru o varietate de clienţi. Credinţele religioase şi sentimentele despre moarte stârnesc emoţii mai adânci decât strategiile sexuale folosite frecvent.
>
> Textul este însoţit de două fotografii [vezi Fig. 5], care ilustrează o variaţie a tehnicii noastre Hell-Sell.

---

* „La naiba, să vindem!" sau „vânzările iadului". (n. tr.)

O fotografie este reclama de publicitate reală, cealaltă este o ilustrare care pune accent pe sensul emoţional subconştient al reclamei (fără floare).

În fotografia cu reclama reală, observă că cerul este de un gri mohorât, trist, fără viaţă. Dacă ne-am fi dorit, am fi putut cu siguranţă să alegem un apus de soare mai colorat, care să inspire la romantism. Acest cer mohorât, lipsit de viaţă, înconjoară un soare care străluceşte slab, la apus. Întunericul se apropie cu repeziciune. Declaraţiile ulterioare despre soare şi simbolismul lui vor fi explicate mai târziu, în detaliu. Reţine doar că este sumbru şi străluceşte slab.

Cuplul care stă în acest apus de soare mohorât şi insipid este văzut mai clar ca siluete decât prin detaliile corpului. Forma feţei bărbatului are trăsături aspre. Părul îi vine până la un punct deasupra frunţii. Nasul lui este mai degrabă ascuţit decât rotund. Bărbia îi este prelungită vizual de către degetul mare. Zona bărbiei a fost retuşată, astfel încât bărbia şi degetul mare sunt una.

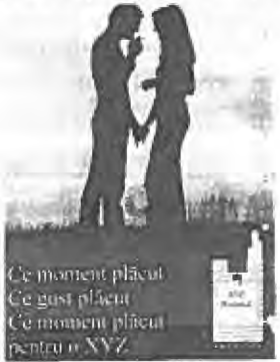


Figura 6

Plasarea mâinii şi a degetului mare lângă bărbie proiectează ideea că acest om gândeşte. Capul lui e uşor înclinat spre faţă, pentru a amplifica această interpretare. Verificarea acestei interpretări este disponibilă prin intermediul departamentului nostru de cercetare.

În acest moment, te rugăm să îţi îndrepţi atenţia spre centrul reclamei, unde se unesc mâinile celor doi. Observă că mâinile lor formează conturul feţei unui diavol, foarte asemănătoare ca formă cu conturul feţei bărbatului. Părul lui ascuţit coincide cu cornul diavolului (degetul mare de la mâna stângă a bărbatului). Bărbia lui lungă, unită prin retuşare cu degetul mare, coincide cu bărbia lungă (degetul arătător al femeii) din conturul diavolului.

Omul priveşte spre dreapta şi capul este uşor înclinat în jos (spre iad). Faţa diavolului formată prin alăturarea mâinilor lor (pact cu răul) este, de asemenea, îndreptată spre dreapta, jos.

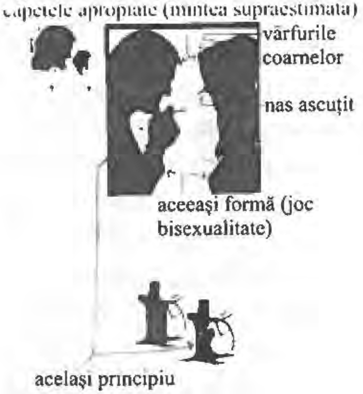

capetele apropiate (mintea supraestimată)
vârfurile coarnelor
nas ascuţit
aceeaşi formă (joc bisexualitate)
acelaşi principiu

Figura 7

Observă cum capul femeii este şi el înclinat în jos şi foarte aproape de capul „gânditor" al bărbatului. În acest context controlat, combinaţia dintre silueta „drăcească" a bărbatului cu bărbie prelungă, poziţia lui de gânditor, faţa diavolului formată de mâinile lor alăturate şi apropierea frunţilor îi spune privitorului, la nivel subconştient, că priveşte la un gen de situaţie stranie: *mintea este superioară trupului*.

Următoarea reprezentare a unei pagini reale din manualul primit de mine ar putea fi utilă. Unele lucruri pe care le vei vedea preced discuţia, dar vom reveni ulterior.

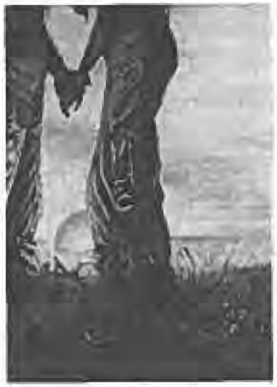
Manualul continuă:

> Pentru a facilita în continuare această interpretare, am plasat acest contur al diavolului, creat de combinația cap-mână, direct peste soare. Capul diavolului este într-o poziție superioară (câștigătoare) soarelui. Lângă partea de jos a acestui soare care luminează slab (pe cale să dispară) este o linie orizontală care se termină în marginea stângă a soarelui. Această linie simplă, plasată sub linia estompată a orizontului din fundal, indică faptul că soarele apune mai degrabă în lac decât în spatele lacului. Moartea soarelui, din cauza puterilor stanice *„mintea este superioară trupului"*, pare iminentă! Desigur că, la nivel conștient, aceasta este o imposibilitate fizică. Soarele simbolizează Viața însăși. Întreaga viață, așa cum o știm, nu poate supraviețui fără soare. Observarea sfârșitului vieții provoacă un șoc emoțional atât de copleșitor, încât mintea privitorului caută un mod de a reprima o astfel de situație. Pentru a oferi o cale de ieșire din acest gând tulburător, am introdus o buruiană exact sub linia orizontului. Această buruiană determină conștientul să se activeze relativ ușor. Este mai ușor pentru mintea conștientă să interpreteze linia orizontală ca parte a buruienilor decât să se confrunte emoțional cu moartea soarelui (corelația realității conștiente este iarna nucleară).
>
> Acest cuplu diabolic, cu soarele pe moarte prins între ei, poartă pantaloni de aceeași culoare și stil. Cureaua ei din piele neagră este foarte lată și cu aspect masculin; nu e subțire, delicată sau feminină. Dându-i trăsături masculine subtile, i-am schimbat sexul, printr-o inversare a rolului subliminal. Mai multe dintre aceste subtilități de inversare a rolului vor fi scoase la lumină pe măsură ce reclama va fi explicată treptat.

> Faptul că pantalonii lor sunt de culoare verde nu e o simplă coincidență. Verdele este culoarea asociată vrăjitoarelor. Cercetările bazate pe studii făcute de Halloween confirmă [*sic*] faptul că cei mai mulți copii care aleg să fie vrăjitoare se machiază cu verde. Poveștile pentru copii prezintă adesea vrăjitoare îmbrăcate în verde.
>
> Verdele pantalonilor lor se armonizează cu verdele buruienilor sălbatice de la picioare. Buruienile neîngrijite sau netăiate reprezintă (în acest context) elementele naturale sălbatice, necontrolate, necivilizate. Pantofii sau picioarele au fost retușate pentru a se contopi cu această zonă verde sălbatică, neîngrijită. Picioarele sunt adesea simbolul bazei cuiva, piatra de temelie pe care se așază viața lui. Diavolii sunt adesea portretizați cu copite sau cu copite despicate. Răufăcătorii din filme, piese de teatru și programe TV merg adesea șchiopătând sau cu o cârjă. Asta simbolizează o fundație strâmbă, slabă, pe care se bazează viața lor. Prin estomparea picioarelor cuplului în zona sălbatică și cu buruieni și prin schițarea fețelor de drac, am demonstrat vizual că viața lor este bazată pe rău și moarte... tălpile (sufletele) lor sunt rele. Pentru a amplifica și mai mult această interpretare a unei temelii strâmbe, genunchii bărbatului au fost distorsionați și deformați artistic. Ei se îndoaie spre interior la o distanță disonantă, sugerând o structură slabă și deformată. Femeia are un rid nepotrivit în zona genunchiului. Pantalonii lor sunt plini de încrețituri și cute, care amplifică senzația de slăbiciune, deformare, răsucire. (Ei nu sunt tipul de persoană care poartă haine călcate, îngrijite, acceptabile din punct de vedere social.)
>
> Pe pantaloni, în partea inferioară a piciorului femeii, este un păianjen uriaș. Un alt păianjen gigant este sub acesta, stând cu picioarele în sus, pe sol.

[Din cauza reducerii dimensiunii acestor fotografii, aceşti păianjeni şi feţele groaznice din fundal pot fi greu de observat de către cei neantrenaţi, dacă nu imposibil, la nivel conştient. Cu toate acestea, cititorii pot fi siguri că aceste două arahnide sunt acolo. A se vedea versiunea color la: www.eldontaylor.com/mindprogramming.html.]

Figura 8



Aceşti doi păianjeni sunt uniţi în zona abdomenului, ceea ce implică faptul că se împerechează. Deoarece păianjenii mici deţin un loc de frunte în Indexul Fobiilor care provoacă frică (după şerpi), este de la sine înţeles că doi păianjeni mari care se împerechează vor oferi impulsul emoţional necesar pentru reprimare conştientă. Indiciile disonante sunt liniile subţiri, uşor gravate, aproape verticale, care formează picioarele păianjenului de sus. Aceste linii foarte fine sunt mult mai înalte decât iarba sălbatică din jur şi mai subţiri decât orice încreţituri sau cute. Corpurile rotunde ale păianjenilor furnizează încă un indiciu disonant, care nu poate fi ratat de către subconştientul privitorului, potrivit Legii Durffstinckles asupra Sensibilităţii ţesăturilor şi formării de încreţituri.

Când am încercat să aflu mai multe despre Legea Durffstinckles asupra Sensibilităţii ţesăturilor şi formării de încreţituri, n-am găsit nimic. Poate e o invenţie, astfel încât să pară impresionantă pentru studentul potenţial, aşa că vom continua cu manualul:

> Habitatul în care se află acest cuplu diabolic este favorabil păianjenilor. Păianjenii stau adesea ascunşi în crăpături şi fisuri. Acest lucru se corelează cu încreţiturile şi cutele din pantalonii lor. Păianjenii stau la pândă în ierburi, în căutare de pradă, şi îşi petrec întreaga viaţă printre buruieni. Ei sunt adesea de culoare verde sau sunt capabili să-şi schimbe culorile pentru a se armoniza cu habitatul în care trăiesc (pantalonii verzi). Păianjenii sunt adesea mai activi noaptea (soarele care apune).
>
> Observă că în buzunarul bărbatului este ceva lung şi tare, după umflătură şi cute. Acest lucru se află foarte aproape de zona genitală. Conturul capului de drac este în faţa lor, în zona genitală. Această situaţie nefastă de „minte superioară trupului" preia puteri sexuale de procreare, prin interacţiunea dintre următoarele elemente: păianjeni uriaşi care se împerechează, obiect falic dur (cuţit) în buzunarul bărbatului şi capul diavolului creat în apropierea zonei lor genitale.
>
> Păianjenii gigant implică şi existenţa unor plase şi capcane ascunse... fiind prins în cursă de Satana... fiind prins într-o plasă de moarte şi disperare.
>
> Păianjenii îşi paralizează adesea victimele, pentru a le suge conţinutul. O moarte dureroasă şi înspăimântătoare. Nu e genul de lucru cu care cineva ar vrea să se confrunte la nivel conştient... deci, ceva ce se reprimă cu uşurinţă.
>
> Ambele persoane poartă bluze roşii. Roşul este culoarea asociată cu Iadul şi cu diavolul. Roşul

şi verdele sunt, de asemenea, culori opuse. Întrucât amândoi poartă doar roşu şi verde, asta semnifică îmbinarea contrariilor şi se corelează cu tema de pact cu diavolul. Este uniunea dintre diavol (roşu) cu o vrăjitoare (verde) pentru a construi o forţă diabolică superioară, de natură să întreacă în putere Viaţa (soarele).

Poziţionând cu meticulozitate cuplul, am descoperit în siluetelor lor multe trăsături ascuţite şi unghiulare. Formele ascuţite acţionează drept catalizatori pentru experienţele de durere timpurii, din copilărie, cauzate de contactul brusc cu un obiect ascuţit (lovirea în colţurile mesei). În zona inferioară a spatelui bărbatului există o formă ascuţită, sau o ţeapă, care e în disonanţă cu forma rotundă pe care ar avea-o cuta unui pulover în mod normal. Coloana lui vertebrală pare deformată. O formă lungă, ascuţită se formează, de asemenea, în spaţiul dintre picioarele sale. Un smoc de păr a fost plasat în zona nasului femeii. Asta face ca nasul ei să fie lung şi ascuţit, ca de vrăjitoare. Catarama de la curea formează şi ea un unghi ascuţit. Două mici puncte au fost adăugate de-a lungul marginii de sus a capului ei, sugerând existenţa unor coarne. Cele două persoane îşi îndreaptă ţigările una către cealaltă. Ambele ţigări sunt mai subţiri decât cele reale. Acest lucru implică faptul că aceste obiecte seamănă cu nişte ace şi produc durere. În loc să fumeze, ei îşi fac rău reciproc, împungându-se. Asta arată caracteristica sadică a iubirii lor, de a provoca durere – şi de a o simţi.

Această femeie care iubeşte durerea are aceeaşi înălţime ca şi bărbatul, în loc să fie mai scundă. El poartă un pulover cu mâneci lungi, în timp ce ea are o bluză subţire, cu mâneci scurte. De obicei, femeia este mai scundă decât bărbatul şi se îmbracă mai gros decât el când e răcoare. Puloverul lui cu mâneci lungi purtat vara (iarba e verde) se află în dezacord cu bluza cu mânecă scurtă a femeii şi implică o dorinţă de a fi foarte cald, în acest context diabolic... dragoste pentru căldură, iubire pentru o căldură infernală. Aceste elemente disonante de înălţime şi îmbrăcăminte sunt un alt mod subtil de a transmite inversarea de roluri între femeie şi bărbat; ea este mai înaltă şi mai „rezistentă“ decât majoritatea femeilor. Mai multe reclame din această serie specială folosesc „puloverul de lână“ purtat vara, într-un mod mai evident decât felul subtil folosit în reclama aleasă. Din nou, cititorul va trebui să ne creadă pe cuvânt în această privinţă.

Observă că acest pact cu diavolul are loc la marginea apei. Asta simbolizează că te afli în pragul unei noi experienţe (moartea). Marginea apei e locul unde o formă a materiei (pământul) se întâlneşte cu o altă formă (apa). Două opoziţii se întâlnesc şi se unesc. Acest lucru se corelează cu mâinile împreunate şi păianjenii care se împerechează. O matrice de elemente opuse adaugă putere la tema groazei subliminale. Apa este de multe ori asociată cu idei legate de spiritualitate şi religiozitate (este folosită în ceremonii de botez etc.), dată fiind capacitatea ei de a-şi schimba forma. Ea poate fi în stare gazoasă, lichidă sau solidă. Acest lucru amplifică atmosfera mistică a situaţiei diabolice „mintea este superioară materiei“ cu care se confruntă privitorul. Privitorul se află la graniţa unei noi experienţe de durere şi groază. Materia neînsufleţită ajunge adesea la mal, adunându-se acolo. Creaturile de pradă (atât de apă, cât şi de uscat) umblă cel mai adesea după hrană de-a lungul malurilor, decât în alte părţi.

Până acum ar trebui să fie evident, chiar şi pentru observatorul obişnuit, că privitorul se află într-o situaţie dificilă, în care întunericul veşnic, o moarte plină de durere şi pierderea sufletului în favoarea lui Satan sunt iminente! Plasându-l pe privitor într-o

> astfel de situație de Viață și Moarte, am activat la maximum canalele de autoconservare instinctivă ale subconștientului (totul în câteva secunde... trecerea la o pagină nouă). Foarte puțini oameni își doresc să moară în dureri și să-și petreacă veșnicia în Iad. De fapt, cei mai mulți dintre ei ar face aproape orice pentru a evita o astfel de situație infernală. Aici intervine XYZ (marca de țigări).
>
> Observă cum textul evidențiază cuvântul BINE, care este repetat de 3 ori. Acest accent vizual pe „Bine" îl face să iasă în evidență și să fie asociat cu țigările XYZ. Plasându-l pe privitor într-o situație Rea, promițându-i Binele cu XYZ, am ridicat imaginea XYZ de la simple „bețe cancerigene" la pachete ce oferă protecție, înzestrate în mod magic cu capacități de salvare a sufletului.
>
> În lumea saturată de violență a zilelor noastre, crimele și molestările se întâmplă la fiecare câteva secunde, BINELE și protecția (autoconservarea) sunt căutate în permanență la nivel subconștient. În fiecare zi, viața presupune contactul cu persoane necunoscute și o existență la granița dintre viață și moarte, pe muchie de cuțit. Acestea sunt vremuri de stres și anxietate. Noi promitem mântuire și protecție prin consumul acestui produs. „Accesând" frica de nou, de necunoscut, de moarte, de Iad, găsim aurul emoțional. Variantele strategiei Binele împotriva Răului vinde o varietate de produse – atât pentru noi, cât și pentru concurenții noștri. Această strategie Hell-Sell este întărită de Biserică. Participarea la slujbe consolidează realitatea spirituală a Iadului. Acest lucru mărește indirect credibilitatea emoțională și „puterea de atracție" a strategiilor noastre Hell-Sell. Când ne gândim că „americanul obișnuit" vede sau aude peste

> 800 de reclame pe zi, această „putere de atracție" este extraordinară.
>
> Întrucât băutura și țigările sunt astfel de produse cu „miză mare", nu putem să acceptăm să fie eliminate de pe piață de către fanaticii în sănătate sau de civilii neascultători care vor să facă bine. Rata ridicată de alcoolism și cancer pulmonar oferă dovada statistică a eficienței acestor strategii de vânzare simple, dar emoționale. Lasă-le să fie dovada dorinței noastre de a lupta ca naiba (joc de cuvinte intenționat) pentru drepturile clienților noștri. Se întâmplă destul de frecvent ca în domeniul publicității să se creeze „tehnici parazit", care să ne permită să fim pe valul curentului religios, social și economic – cu costuri mici sau deloc. Adevărata frumusețe a acestui lucru este că, de fapt, consumatorul plătește pentru a i se „spăla creierul", în timp ce noi, „pisicile grase" din corporații, râdem pe tot drumul până la bancă.

Ești dezgustat? Tonul folosit în text seamănă oarecum cu cel din conversațiile dintre răufăcătorii care plănuiesc deschis o infracțiune, îi găsesc justificare și se bucură mental de respectiva activitate – râzând tot timpul.

Dacă ai fumat vreodată o țigară, cum te face acest lucru să te simți? Eu am fumat 2–3 pachete pe zi timp de peste 40 de ani înainte să înțeleg mesajul, dar asta e o altă poveste. Manualul continuă cu mai multe detalii despre această reclamă specială, precum și cu alte reclame, imagini și teme care stau la baza acestora și cu mai multe descrieri cu privire la fiecare detaliu încorporat.

Când termini de citit, nu există nicio îndoială că reclamele au fost bine gândite. Unii ar putea contesta ipoteza, dar cercetările pe care le fac aceste agenții de publicitate nu sunt disponibile publicului.

Milioanele și milioanele de dolari investiți în cercetările psihologice private, deținute de companii private, de agenții de publicitate și alte organizații asemănătoare, nu sunt de domeniu public și nu sunt, în general, la dispoziția comunității științelor comportamentale.

Până și specialiștii în domeniu trebuie să testeze ipotezele sau să lucreze cu ceea ce este deja cunoscut prin cercetările publice.

În capitolul următor, voi analiza ceea ce este de domeniul public în ceea ce privește cercetarea psihologică cu privire la tehnicile de persuasiune, în special efectele subliminale. Pot să afirm în avans și fără echivoc – pe baza dovezilor științifice – că tehnicile și strategiile folosite de către agențiile de publicitate se bazează pe cercetări verificate, deși private. (Adică sunt cunoștințe deținute numai de către cei care au plătit pentru studii.) Nu numai că există dovezi care vin în sprijinul ipotezelor prezentate anterior, în manualul de pregătire, dar finanțarea care a permis ca unele dintre aceste reclame să fie repetate iar și iar – uneori cheltuindu-se milioane de dolari pentru o singură reclamă – demonstrează fie eficiența campaniilor, fie prostia agenției de publicitate. Tu decizi.

O ultimă notă înainte de a încheia acest capitol: există un tip complet nou de cercetare care se realizează astăzi, numit „neuromarketing". El folosește tehnologie sofisticată, cum ar fi rezonanța magnetică funcțională (fMRI) și electroencefalografie (EEG), pentru a monitoriza activitatea creierul în timpul expunerii la reclame.

Deja un nou studiu de neuromarketing, de 7 milioane de dolari, a scos la iveală informații cum ar fi faptul că eticheta de avertizare de pe pachetele de țigări mărește „pofta", generând astfel efectul opus față de cel așteptat și dorit.[4]

Într-o carte publicată recent și intitulată *Buyology*, autorul, Martin Lindstrom, se referă, în mod repetat, la activitatea sa împreună cu o echipă de cercetători din Oxford, Anglia, și la concluziile lor potrivit cărora consumatorii sunt conduși de motive subconștiente.[5] Lindstrom, director executiv și președinte al Lindstrom Co., a studiat reacțiile a 2 000 de oameni din 5 țări. El și-a spus punctul de vedere în *Advertising Age*: „Neuromarketingul este ca un ciocan. Depinde a cui mână îl folosește și felul în care îl folosește. Îl poți folosi pentru a distruge sau pentru a agăța o pictură frumoasă pe perete."[6]

Rezumat

De ani de zile, mulți oameni ignoră folosirea „mesajelor subliminale" sexuale în publicitate, punându-le pe seama minții obsedate a unor privitori. Totuși, dovezile pe care ni le-au pus în față mogulii publicitari resping în totalitate acest argument. Nu mai există nicio îndoială cu privire la cât de departe vor merge unii oameni pentru a ne manipula gândurile și dorințele.

Deși utilizarea mesajelor subliminale ascunse în publicitate este considerată inacceptabilă de majoritatea oamenilor, o nouă tehnică de plasare de produse nu e cu nimic mai bună. Poate că adevărul nu face ca televiziunea să fie interesantă, dar ne ajută să facem alegeri pe baza gândirii raționale.

În acest capitol am vorbit despre folosirea sau abuzul de tehnici de persuasiune psihologică pentru comercializarea de bunuri. În vânzarea bunurilor sunt comunicate și idei și convingeri. Repetarea acestor idei înseamnă că acestea sunt consolidate până în punctul în care ele sunt înglobate, în moduri diferite, la diferite niveluri ale conștiinței. Cu timpul, ca urmare a expunerii repetate la aceste teme, într-o cultură apar credințele. Uneori, ele își găsesc calea de exprimare în divertisment, apoi devin o parte conştientă a procedurilor noastre de formare. Nu numai că începem să preluăm aceste idei, cum ar fi „BUNĂtatea“ unei ţigări, dar înglobăm acest gen de teme – cum ar fi ideea, de acum populară, că este bine să te răzbuni. („Eu nu doar mă răzbun, o fac cu vârf şi îndesat.“) Aceste noţiuni sau construcţii nu reflectă cine suntem cu adevărat, nici nu sunt adevărate pentru potenţialul nostru cel mai înalt. Pe scurt, în foarte multe moduri, devenim produsul mărfii pe care am consumat-o.

Deşi te-am protejat de o parte din conţinutul grafic disponibil, reiese clar, doar din câteva imagini pe care ţi le-am prezentat, că gravitatea reală şi gradul de cunoaştere din spatele eforturilor de a ne manipula pe toţi nu au fost câtuşi de puţin cunoscute. Sper că această călătorie în gândurile celor care ne-ar vinde totul – de la asistenţă medicală până la ruj – a fost cu adevărat informativă.

Capitolul 5

Spălarea creierului de zi cu zi

> „Televiziunea, ca să ne spele creierul la toți, și internetul, pentru a elimina orice rezistență rămasă.“
>
> Paul Carvel

Merriam-Webster defineşte spălarea creierului ca (1) „o îndoctrinare forţată, pentru a face pe cineva să renunţe la credinţele şi atitudinile lui politice, sociale, religioase fundamentale şi să accepte idei opuse, de înregimentare“ şi (2) „convingere prin propagandă sau arta de a vinde“.

Să ne uităm mai întâi la „convingere prin propagandă sau arta de a vinde“. Cartea mea *Alegeri şi iluzii* vorbeşte despre cum învăţăm sau dobândim limbajul pe care îl vorbim şi credinţele la care ţinem, ca şi alternativele pe care le-am putea lua în considerare; într-adevăr, este vorba despre tiparul în care gândesc majoritatea oamenilor. În această carte există o poveste despre o femelă de vultur, Nina, care e crescută de găini. Nina lucrează din greu pentru a fi un pui bun, chiar dacă e conştientă de faptul că are unele trăsături ce diferă de ale găinilor. În cele din urmă, când un alt vultur încearcă să-i arate Ninei care este potenţialul ei adevărat, ea preferă să nege acest adevăr şi să trăiască în continuare ca o găină, săpând mai degrabă în pământ decât să se înalţe la cer.

Morala acestei poveşti este evidentă: cei mai mulţi oameni au fost enculturaţi să accepte şi să creadă anumite lucruri care pot – şi probabil asta şi fac – să le trădeze potenţialul real. Ca găinile din coteţ, toţi am fost îndoctrinaţi. Experţii în ştiinţe comportamentale folosesc acest termen pentru procesul prin care animalele caută să fie acceptate prin imitarea celor din jur. Un vultur sau o raţă crescută cu găinile se va comporta o găină şi aşa mai departe. Pentru mulţi, spre deosebire de răţuşca cea urâtă din povestea cu acelaşi nume, nu va veni nicio lebădă. Dacă va veni, atunci probabil că va păţi la fel ca vulturul care a venit la Nina.

Ideea este pur şi simplu că oamenii sunt socializaţi în moduri care produc o gândire limitată – sau, mai degrabă, o gândire educată. Într-adevăr, acest lucru este făcut atât de bine, încât în majoritatea dintre noi există o oarecare orbire. Această inconştienţă este uneori bine ilustrată de ceea ce teoreticienii cognitivişti numesc „gândire contextuală".

Gândirea contextuală

Ellen Langer, de la Universitatea Harvard, foloseşte o serie de analogii în legătură cu acest concept. Prima ne invită să ne gândim la saliva din gură. Are un gust bun când o simţi pe limbă – mai ales în comparaţie cu o gură

uscată. Deci, spune Langer, imaginează-ţi că scuipi saliva într-un pahar din faţa ta şi apoi o bei. Ceva s-a schimbat în modul în care te-ai gândit la salivă, nu-i aşa? În context, în gură, e minunată. Ca băutură, însă... pentru majoritatea oamenilor e mai degrabă dezgustătoare. De ce?[1]

Înainte să discutăm despre a doua analogie a lui Langer, dă-mi voie să subliniez ceva. Dacă un produs este plasat într-un context care, prin definiţie, este de dorit, atunci suntem, în general, orbi la contextul alternativ. Cei mai mulţi fumători văd în ţigară un prieten. Ea domoleşte anxietatea şi ameliorează stresul, este mereu acolo, are un gust bun şi îl ajută pe fumător să gândească clar. Le dă mâinilor ceva de făcut şi le permite să suporte multe lucruri care, altfel, ar fi dificile – cum ar fi să stai şi să asculţi conversaţii lungi. Dar, în acelaşi timp, ţigara poate face ca discuţiile să dureze mai mult (întreab-o pe orice chelneriţă care a servit fumători).

Toate acestea sunt, desigur, prostii – dar fumătorul nu crede asta. De ce? Deoarece industria tutunului a aranjat scena cu atenţie (a dezvoltat contextul), astfel încât ştim că această imagine nu a apărut pur şi simplu; ea a fost creată. Când fumătorul schimbă contextul – „saliva din pahar" –, îi este uşor să renunţe la fumat.

Această afirmaţie îi poate şoca pe mulţi fumători, dar este adevărată. Am fumat timp de peste 40 de ani, dar am fost capabil să renunţ numai atunci când am putut vedea dincolo de contextul în care a fost încadrată ţigara. Tutunul creează dependenţă, dar este mult mai uşor să scapi de dependenţa fizică decât de cea psihologică. Ţigările chiar nu au gust bun când te concentrezi pe fiecare fum, ele fac din fumător un sclav şi aşa mai departe. Aş putea să intru în mai multe detalii, dar ideea ar trebui să fie clară. Ţigările sunt un exemplu perfect de ieşire din context. Ca saliva din gură, sunt bune într-un context, dar nu altul.

Al doilea exemplu al lui Langer este următorul: imaginează-ți o bătaie în ușă – să spunem, într-o seară pe la ora 21. Deschizi ușa și în fața ta vezi un prieten. El spune: „Sunt într-o vânătoare de resturi și, dacă pot găsi o bucată de lemn de 0,5 metri, pot câștiga 10 000 de dolari. Voi împărți premiul cu tine dacă ai lemnul." Te gândești pentru o clipă și apoi spui: „Îmi pare rău, nu am o stivă de lemne sau ceva de genul asta. Nu te pot ajuta." Și închizi ușa de lemn, de 0,5 metri.

Langer are dreptate: nu ne gândim la uși ca la bucăți de lemn. De asemenea, de multe ori nu gândim deloc. Suntem condiționați de definiții, contexte și alte credințe care ne limitează percepțiile. Unii oameni cred că, dacă văd un lucru, el există – și că opusul este, de asemenea, real. Realitatea materiei este destul de diferită. În cartea *Alegeri și iluzii* arăt cât de falsă este această ipoteză, iar dovezile aduse de cercetări sunt la fel de clare: „Percepția noastră se bazează mai mult pe așteptări și credințe decât pe interpretare independentă."[2]

Prejudecată îngropată

Există multe lucruri despre condiția umană care sunt cu adevărat mărețe – și doar câteva pe care majoritatea ar alege să le nege. Unul dintre cele de genul „ascunde-l", pe care le împărtășim cu toții, este o prejudecată îngropată. Nu e la fel pentru toată lumea, dar toți avem prejudecăți și pe multe ne e jenă să le recunoaștem. Jesse Jackson, activistul afro-american pentru drepturile civile, a spus odată: „Nu este nimic mai dureros pentru mine, în această etapă a vieții mele, decât să merg pe stradă, să aud pași și să încep să mă gândesc la jaf – apoi să privesc în jur, să văd un alb și să respir ușurat."[3]

Studiile au demonstrat că prejudecățile sunt adesea mai degrabă implicite decât explicite. Adică, multe dintre ele pot exista fără o conștiință formală. Cei mai mulți oameni recunosc prejudecățile pe care le au poate împotriva lui Hitler și a altor tirani din istorie, față de organizații care au fost etichetate reprobabile, cum ar fi Ku Klux Klan, și chiar față de cei din arena politică având păreri cu care nu sunt de acord. Acestea sunt evidente, dar ceea ce nu este atât de evident sunt opiniile puternice de care nu suntem conștienți. De exemplu, probabil că reacția descrisă de Jesse Jackson l-a speriat atunci când a descoperit-o.

Într-un studiu proiectat pentru a căuta prejudecățile, copiilor albi preșcolari li s-au arătat fețe furioase, pe care au avut tendința să le coloreze mai degrabă în negru decât în alb. La fel de interesant este faptul că, în acest studiu, chipurile vesele au fost colorate în alb.[4] Ambele sunt exemple bune de prejudecăți subconștiente.

După ce ofițerii de poliție în civil l-au împușcat și omorât pe imigrantul vest-african Amadou Diallo, cercetătorii au vrut să descopere dacă rezultatul ar fi fost diferit în cazul în care tânărul ar fi fost alb. Ei au inventat un joc pe computer în care voluntarilor li s-au arătat 100 de imagini cu persoane care aveau arme, portofele sau telefoane. Jumătate erau albi, jumătate erau negri, iar jocul măsura timpul de reacție înainte de a-i împușca sau nu. Cercetările au adus dovezi solide de părtinire rasială în deciziile de a împușca.[5]

Ia tot ceea ce ai citit până la acest punct și gândește-te la posturile de televiziune din națiunile Orientului Mijlociu, cum ar fi Arabia Saudită și Iranul, care îi arată pe evrei și pe americani într-o lumină ce îi pune în poziția de răufăcători. (Această practică bine documentată durează de ani de zile și continuă și la data redactării acestui text.) La mult timp după ce conflictul conștient va fi stins, prejudecățile profunde explicite și implicite vor rămâne și vor afecta toate părțile. Într-adevăr, e greu să ne imaginăm că prejudecăți similare nu sunt create chiar în acest moment, în toată lumea, de către grupuri religioase și politice.

Unele dintre acestea sunt evidente, altele, nu. Important este cât de ușor e să emiți o judecată bazată pe o prejudecată implicită. Ca în cele mai multe situații, și aici cunoașterea este cea mai bună pregătire pentru apărare.

Efectele privitului la televizor

Divertismentul pentru copii – variind de la televizor la jocuri pe computer – are consecințe pe termen lung. După cum arată cercetările, copiii care nu sunt încă la școală se uită la televizor aproximativ 60 de ore săptămână, iar școlarii se uită în general 25–30 de ore pe săptămână. Când faci un calcul, acest lucru se traduce prin aproximativ 20 000 de reclame vizionate pe an. Pe la mijlocul adolescenței, circa 200 000 de reclame au fost stocate în mintea lor. În plus, au văzut în jur de 33 000 de crime!

Există multe efecte cunoscute asociate cu acest obicei al copiilor de a se uita intens la televizor, ca să nu mai vorbim despre impactul asupra imaginii de sine și asupra așteptărilor. Iată o enumerare rapidă a posibilelor efecte negative: televizorul are un impact negativ asupra dezvoltării senzoriale, poate să ducă la creșterea agresiunii și ostilității și să diminueze dezvoltarea auzului la copiii mici. El înlocuiește activitatea fizică și, astfel, are un impact negativ asupra sănătății. Există o supradozare de lumină artificială asupra copiilor, care poate duce la probleme de somn. Petrecerea timpului în fața televizorului este responsabilă pentru o dezvoltare cognitivă și intelectuală slabă, poate încetini dezvoltarea limbajului și este asociată cu o capacitate de a citi redusă. De asemenea, televiziunea are un impact negativ asupra dezvoltării sociale și asupra percepției realității.[6]

Copilul percepe tot ceea ce vede ca fiind real. Adulții știu că se pot juca de-a v-ați ascunselea punând pur și simplu o foaie de hârtie în fața lor și ivindu-se mai apoi din spatele ei, spre uimirea totală a unui copil mic. Pentru copil, fața (persoana) a dispărut și a reapărut în mod magic. Este rezonabil să credem că, pentru acest copil, tot ce apare la televizor este, de asemenea, real. Aceasta include violența, monștrii și depravarea conținută de atât de multe programe. Pentru o persoană care gândește, televiziunea ar trebui să fie la fel de strict controlată în interesul copiilor cum se poate controla accesul la internet.

Într-adevăr, televizorul este un instrument puternic atunci când este folosit corect. Oportunitatea de a ajuta procesul de învățare, de a explora artele plastice și de a îmbogăți educația este absolut minunată. Având în vedere posibilitatea de a alege, de ce ar alege oamenii să se uite la unele emisiuni de reality-show imorale sau la un film violent, când ar putea alege o operă, un documentar despre natură și cele mai recente descoperiri în astronomie sau chiar la un documentar despre istorie, cum ar fi despre ultimele săpături arheologice?

Pune-ți întrebarea „Ce aleg să văd și de ce?". Ești dependent de o anumită formă de divertisment sau folosești televizorul pentru un anumit scop, cum ar fi micșorarea nivelului de anxietate? Este aici locul de adunare al familiei pentru mâncare, filme și iar mâncare? Vă adunați în jurul televizorului – ca în jurul focului – și îi lași pe alții să îți spună povești? Sunt acestea poveștile care dorești, cu adevărat, să îți umple mintea?

Cine ești tu de fapt?

În acest moment, e ușor să vezi cât de departe de noi înșine se pare că am ajuns. Este posibil ca toate convingerile, tabuurile, dorințele și interpretările noastre să ne fi fost manipulate și impuse aproape prin același proces prin care am învățat limba maternă. Obiceiurile de consum, modelele cinematografice, moravurile contemporane, poftele și chiar bolile au fost implantate în psihicul nostru într-un mod chiar și mai ascuns. Și de către cine? Ei bine, de către vânzători, bineînțeles. Furnizorii de bunuri, de servicii, guvernul și chiar religia, toți au avut un rol în acest sens – iar unii într-o măsură mai mare decât alții.

Ce este, atunci, autentic? Cine ești tu cu adevărat? Contează? Dacă acest lucru înseamnă spălarea creierului, atunci nu s-a întâmplat întotdeauna așa, într-un fel sau altul? Ce ar trebui să facă oamenii pentru a descoperi cine sunt cu adevărat sau pentru a ieși de sub influența acestor impuneri? Ce mai rămâne dacă o persoană trece dincolo de gândirea oarbă și de limitele cutiei?

În parte, această carte se referă la asemenea întrebări. În „Cartea a doua" voi discuta direct despre cum, ce, când și unde poate deveni cineva autentic. Concret, voi explica instrumente precum hipnoza și programarea neurolingvistică, comunicarea subliminală, metodele de acordaj a undelor cerebrale și mult mai multe, toate într-o lumină pozitivă. După cum vei vedea în scurt timp, aceleași instrumente folosite adesea în mod abuziv, pentru a-i priva pe oameni de putere, pot fi folosite pentru a le oferi mai multă putere.

Propaganda deliberată, cercetată, planificată este parte a culturii noastre. Ea are loc ori de câte ori este vizat consumul, fie că e vorba despre idei sau despre marfă. Deseori, simbolurile, stereotipurile și altele sunt folosite

pentru a elimina cuvintele. Această tehnică este, de asemenea, intenționată și are propria filosofie, cu scopul să ocolească, din nou, gândirea critică – de fapt, pentru a o face să pară inutilă. În cartea sa *Public Opinion* [*Opinia publică*] – o lectură obligatorie –, Walter Lippmann descrie această practică astfel:

> Această filosofie este o serie, mai mult sau mai puțin organizată, de imagini pentru a descrie lumea nevăzută. Dar nu numai pentru a o descrie. Și pentru a o judeca. Și, prin urmare, stereotipurile sunt încărcate cu preferințe, saturate cu afecțiune sau antipatie, atașate de temeri, pofte, dorințe puternice, mândrie, speranță. Orice evocă stereotipul este judecat cu sentimentul corespunzător. Cu excepția cazului în care menținem, în mod deliberat, prejudecata în suspans, nu studiem un om și apoi judecăm că el este rău. Vedem un om rău. Vedem o dimineață înrourată, o fată îmbujorată, un preot sfânt, un englez fără umor, un roșcat periculos, un boem lipsit de griji, un hindus leneș, un oriental viclean, un slav visător, un irlandez irascibil, un evreu lacom, un american pragmatic.[7]

Aș putea adăuga că vezi o ușă, nu o bucată de lemn. Vezi un scuipat, nu saliva caldă care-ți scaldă gura.

Să mergem înapoi la Edward Bernays. Modificarea conceptelor psihanalitice pentru activități de cercetare a consumului a dus la o utilizare și o dezvoltare foarte sofisticată a simbolurilor, stereotipurilor și altele, inclusiv lucruri cum ar fi idei transformate în atitudini morale. O asemenea credință a vremurilor noastre poate fi exprimată astfel: „Este bine să te răzbuni."

Acesta e doar un exemplu de idee care a devenit atât de populară, încât a fost înglobată în sistemul nostru de valori. Lippmann a avut de spus următoarele despre valorile noastre şi e la fel de relevant azi aşa cum a fost atunci, cu peste 80 de ani în urmă:

> Moralitatea, bunul gust şi forma bună mai întâi standardizează şi apoi subliniază unele dintre aceste prejudecăţi fundamentale. (Prejudecata este definită anterior ca „Nici dreptatea, nici mila şi nici adevărul nu au participat la emiterea unei astfel de judecăţi, întrucât judecata a precedat dovezile".) Tot aşa cum ne adaptăm la codul nostru, ajustăm la cod şi faptele pe care le vedem [...] pentru că un cod moral este un sistem de conduită aplicat unui număr de situaţii tipice. A te comporta aşa cum hotărăşte codul înseamnă să serveşti scopului urmărit de cod, indiferent care ar fi el.[8]

Cărui scop îi serveşte noţiunea de „Este bine să te răzbuni"? După cum am menţionat mai devreme, „Eu nu doar mă răzbun, o fac cu vârf şi îndesat" este tema a cel puţin unuia dintre abţibildurile puse pe bara de protecţie a maşinii care serveşte acest cod. De unde vine ideea aceasta? Ce încurajează ea?

Escaladarea violenţei în şcoală

Într-o lucrare despre violenţa în şcoală pe care am prezentat-o cu câţiva ani în urmă, am prezis mai multe lucruri, dintre care niciunul nu ar trebui să te surprindă. Primul era că violenţa va creşte. Al doilea – şi motivul pentru primul –, mass-media va continua să dezvolte cantitatea de violenţă şi a celorlalţi stimuli, ca mijloc de a-şi vinde produsul. Al treilea: acest lucru va desensibiliza şi mai mult pragul de provocare, forţând cu tot mai mult sex şi violenţă explicită şi alte metode de stimulare. Ultimul: nu numai că pragul de provocare va deveni atât de ridicat

încât le va permite indivizilor să privească fără emoţie moartea, pierderea de membre şi alte situaţii mai grave, dar va duce la desensibilizarea tineretului nostru faţă de moarte şi valori, în general. Nu trebuie să fii profet ca să vezi că asta urmează.

Astăzi vedem mult mai multă violenţă peste tot. Copii mici, care nu sunt încă adolescenţi, omoară oameni. Uneori fac acest lucru de pe un deal, demonstrându-şi priceperea fără greş, o abilitate pe care au practicat-o iar şi iar într-un joc pe calculator. La fel cum un terorist poate învăţa să piloteze un avion într-un simulator sau cu un software sofisticat de pe un laptop, şi un copil poate să înveţe să tragă cu o armă şi să ucidă fiinţe umane.

Popularitatea primelor jocuri în care jucătorul devine cel care trage cu arma (FPS) a crescut după 1993, când senatorul Joe Lieberman a adus în atenţia Senatului subiectul investigării jocurilor video violente. Audierile au condus la clasificarea programelor de calculator, dar clasificările, ca şi avertismentele referitoare la ţigări, i-au provocat pe tineri să găsească noi moduri de a obţine jocurile. Un alt simbol este răstălmăcit ca să devină un factor de atracţie pentru consum.

Pentru moment, este demn de remarcat faptul că noi recunoaştem profunzimea şi amploarea a ceea ce dicţionarul Webster defineşte ca fiind „convingere prin propagandă sau arta de a vinde", înainte de a continua cu prima definiţie a activităţii de spălare a creierului: „O îndoctrinare silită, pentru a face pe cineva să renunţe la credinţele şi atitudinile lui politice, sociale şi religioase fundamentale şi să accepte idei opuse, de înregimentare."

Rezumat

Anumite tendinţe învăţate şi autoimpuse ne-au scurtcircuitat adevărata gândire. Fiinţele umane au fost socializate într-o asemenea măsură, încât procesele noastre mentale au devenit limitate. Multe dintre aşa-numitele „alegeri“ se fac între alternative care au fost scrise în timpul perioadei noastre de maturizare. Prin urmare, alegem să facem A în loc de B sau C, dar nu ne gândim niciodată că există un întreg alfabet de posibilităţi. Suntem orbiţi de etichetele, definiţiile, tiparele noastre de gândire etc. Este ca şi cum am trăi în tipare de gândire care ne limitează alternativele.

* * *

Capitolul 6

Îndoctrinare silită: interogare și control mental

> „Acum știm că oamenii pot fi determinați să facă absolut orice. E doar o chestiune de a găsi mijloacele potrivite."
>
> Jules Romains

Cel puţin un lucru pe care cultura noastră îl împărtăşeşte cu întreaga lume este teoria conspiraţiei. Există atât de multe astfel de teorii, iar unele sunt atât de flagrant stupide (nu-mi place să folosesc acest cuvânt, dar niciunul nu este la fel de exact), încât, dacă te respecţi cât de cât, denunţarea lor este aproape necesară. Acestea fiind spuse, nu toate teoriile conspiraţiei sunt aiureli. O binecunoscută idee folosită în cercurile ştiinţelor politice şi filosofiei este „O minciună bună începe cu un sâmbure de adevăr“. Fie intenţionat, fie ca un început potrivit pentru o exagerare, unele teorii ale conspiraţiei conţin mai mult decât un element de adevăr.

Asta nu înseamnă că vreau să sugerez că toate sunt minciuni, ci mai degrabă că, dacă ignori o teorie a conspirației, poți să ignori unele adevăruri. Cei mai mulți oameni vor fi surprinși (și îngroziți) să afle că mottoul pentru acest capitol a fost luat dintr-un citat găsit într-un studiu privind spălarea creierului realizat de CIA în 1960. Citatul complet este: „Acum știm că oamenii pot fi convinși să facă absolut orice. [...] E doar o chestiune de a găsi mijloacele potrivite. Dacă facem eforturi și o luăm suficient de încet, îl putem face să-și omoare părinții vârstnici și să-i facă tocăniță."[1]

În acest context, capitolul pe care îl vom parcurge analizează tehnicile de spălare forțată a creierului, incluzând o scurtă trecere în revistă a unora dintre cele mai cunoscute. Ulterior, vom examina unele dintre instrumentele despre care se presupune că ar fi fost folosite în aceste tehnici, cum ar fi hipnoza, metode de acordaj a undelor cerebrale, frecvențe de rezonanță, comunicare sau comenzi subliminale și combinarea acestor tehnologii.

Educația publică

Te va surprinde, poate, să afli că unul dintre cele mai importante puncte de plecare în orice discuție despre spălarea creierului trebuie să fie sistemul nostru public de învățământ.

Nu ducem lipsă de teorii ale conspirației în ceea ce privește educația în America. Internetul este plin de articole, comentarii, relatări, documente istorice, preamărirea lucrurilor rele și așa mai departe. Te las pe tine să le analizezi, dacă dorești. Eu prefer să mă concentrez asupra lucrurilor evidente: enorma putere și influență pe care le are sistemul de învățământ din America asupra modului

în care gândim, ne comportăm, ce așteptări avem și altele. În cartea mea *Alegeri și iluzii* am dedicat o mare parte din timp pentru a ilustra cât de mult suntem condiționați să gândim „în interiorul cutiei". Cred că este util să aruncăm o scurtă privire asupra modului în care a început educația publică, pentru a înțelege cum și de ce mulți cred că acest instrument neprețuit a fost deturnat pentru a satisface scopurile elitei puterii.

Primul sistem public de educație obligatoriu își are originea în Prusia anului 1819. Sistemul era împărțit pe trei niveluri, care ofereau trei etape diferite de educație (a nu se confunda cu ciclurile din învățământul de azi). Nivelurile au fost concepute pentru a servi trei clase diferite de copii. Potrivit profesorului și autorului John Gatto, nivelul 1 era pentru cei care urmau să devină conducători; nivelul 2 era pentru cei care urmau să devină asistenții și profesioniștii conducătorilor – cum ar fi medici, avocați și alții –, iar nivelul 3 era pentru cei care urmau să fie conduși. Acest ultim grup primea educația necesară pentru a garanta supunerea față de autoritate (conducătorii). Supușii constituiau peste 90% din populație.[2]

Această clasă de jos, cei conduși, urma să fie educată, dar trebuia să fie îndepărtată de gândire și raționament. Diferitele programe și metode urmau să le aducă maselor studii de matematică, științe sociale, științe exacte, limbă și artă – dar, repet, într-un mod care a creat ceea ce am numit „gândire în interiorul cutiei" și folosesc un cuvânt inexact, pentru că asta nu se poate numi gândire.

Cu timpul, acest sistem a fost copiat și exportat către multe alte țări. Până la sfârșitul secolului al XIX-lea, ajunsese deja în America; și, sub tutela câtorva, a prosperat. Unul dintre cei mai influenți oameni ai perioadei, filosoful John Dewey, credea că scopul școlilor publice este de a „avea un rol activ în determinarea ordinii sociale a viitorului [...] pe măsură ce profesorii se vor alia cu forțele mai noi, care caută să obțină controlul social asupra forțelor economice".[3]

O altă persoană influentă din istoria învățământului public american a fost Edward Lee Thorndike. Pentru Thorndike, învățământul însemna:

> Arta de a da și de a reține stimuli, cu intenția de a produce sau de a preveni anumite reacții. În această definiție, termenul de „stimul" este folosit pe scară largă pentru orice eveniment care influențează o persoană, [...] pentru un cuvânt rostit, o privire, o frază pe care o citește, aerul pe care îl respiră etc. Termenul de „reacție" este folosit pentru orice reacție a sa, [...] un gând nou, un sentiment de interes, un act corporal, orice stare mentală sau trupească rezultată din stimul. Scopul profesorului este să producă în ființele umane schimbări dezirabile și să împiedice schimbările nedorite, prin producerea și prevenirea anumitor reacții. Mijloacele aflate la dispoziția profesorilor sunt stimulii care pot să fie aplicați asupra elevului, [...] cuvintele, gesturile și aspectul profesorului, starea și echipamentul din sala de curs, cărțile ce urmează a fi folosite, obiectele care urmează să fie văzute și așa mai departe, printr-o lungă listă de lucruri și evenimente pe care profesorul le poate controla.[4]

E clar că posibilitatea de a controla/antrena gândirea elevilor este prezentă și că cel puțin unii dintre cei mai notabili și mai influenți dintre cei implicați în crearea sistemului nostru de învățământ au intenționat ca școala să socializeze, nu să educe. Ei s-au gândit chiar că ar trebui să-l supună pe elev unei filosofii care subliniază o doctrină a ordinii sociale, și nu să dezvolte intelectualismul. De asemenea, este demn de remarcat faptul că oameni ca Dewey și Thorndike au avut un rol important în stabilirea

direcției Colegiului Profesorilor din Universitatea Columbia, și, despre asta, Jim Keith, autorul cărții *Mind control, World Control* [*Controlezi mintea, controlezi lumea*], spune: „În anii 1950, Colegiul Profesorilor era, în mod incontestabil, cea mai puternică forță în învățământul din America, cu aproximativ o treime dintre toți directorii de școală și decani și un sfert dintre toți profesorii americani acreditați acolo."[5]

Data viitoare când îți duci copilul la școală, gândește-te la asta: atunci când îi cumperi copilului creioane și altele și afli că au fost strânse de către profesor, împreună cu cele ale altor elevi, și plasate într-un loc comun pentru uzul tuturor, pune-ți întrebarea „De ce?". Acest lucru promovează individualitatea și dreptul de proprietate sau...? Data următoare când auzi de unele lucruri aparent ciudate care se întâmplă într-o școală, întreabă-te: „Ce fac ca să mă asigur că acest lucru nu se va întâmpla în școlile din cartierul meu?" Data viitoare când auzi că Jurământul de Credință va fi recitat omițând anumite cuvinte, pune-ți întrebarea: „Cum va arăta Jurământul în anii care vor veni?"

Predispoziții psihologice

Acum, așa cum am menționat mai devreme, haide să facem un tur rapid al unora dintre predispozițiile psihologice care facilitează procesul de spălare a creierului. Mulți oameni își amintesc când Patricia Hearst a fost răpită, în 1974. Nu la mult timp după ce a fost răpită, moștenitoarea a fost fotografiată cu o pușcă automată în mâini, ajutându-i pe răpitorii ei, Armata Simbioneză de Eliberare (SLA), într-un jaf armat.

Sindromul Stockholm, descris simplu, este tendința victimei de a se asocia cu răpitorul, cu cel care a luat ostatici sau chiar cu agresorul în unele cazuri, în încercarea de a se alătura acestei persoane și de a evita durerea suplimentară. O variantă a acestui sindrom este cunoscută ca identificare psihologică cu agresorul mai puternic. Victimele care suferă această tulburare îl apără de multe ori chiar și pe membrul de familie care le-a rănit. Acesta pare să fi cazul lui Patty Hearst.

O predispoziție psihologică specifică multor oameni și care îi face ușor de păcălit, sau să li se spele creierul, este ceva cunoscut sub numele de „aroganță psihologică". Această condiție conduce, în esență, la ideea că ai permanent dreptate. Ca urmare, eforturile raționale de a găsi adevărul sunt ignorate. Într-un fel, aceasta este o formă de autospălare a creierului.

Însăși țesătura societății noastre și nevoia noastră de acceptare subliniază multe dintre motivele pentru care putem fi convinși atât de ușor. Poate că sunt subiectiv, dar mi se pare interesant faptul că, în întreaga istorie umană, a existat credința într-o realitate spirituală sau în Dumnezeu. Artefactele din mormintele antice atestă faptul că oamenii au crezut întotdeauna în viața de după moarte. Într-o notă mai modernă, neurologii au demonstrat existența unor centri religioși în creierul uman.[6] Cu alte cuvinte, suntem construiți să credem. Este nevoie de un act al societății și de un efort orchestrat de către educatori pentru a produce un ateu. În acest sens, ateismul este un produs de spălare a creierului.

Am văzut deja impactul pe care grupurile de marketing, organizațiile de vânzări, politicienii și chiar știrile (dacă mai există știri în America, nu comentarii și editoriale) îl pot avea asupra mentalității tuturor; dar ceea ce poate să nu fie chiar atât de evident sunt temele care ni se vând. Gândește-te la mitul că vegetarienii tind să fie intelectuali sau la răspunsul industriei cărnii că, pentru a fi un bărbat adevărat, trebuie să mănânci carne de vită! Gândește-te la toate temele pe care le prețuiești și le consideri adevărate. Câte dintre ele sunt mituri, denaturări, exagerări – sau, pur și simplu, vechi minciuni?

Comportamentul de grup

Comportamentul de grup este încă o forță care trebuie să fie adăugată în ecuație. Literatura de specialitate este plină de cazuri documentate de isterie în grup. Uneori, acest fapt duce chiar la simptome fizice. Într-un exemplu, o profesoară de liceu a remarcat un miros de benzină în clasă. A început să o doară capul, să aibă senzație de vomă, dificultăți de respirație și amețeli. Elevii au început să se plângă de simptome similare. Școala a fost evacuată și personalul de urgență din mai multe districte a răspuns la apel. În acea zi, 100 de persoane au mers la camera de urgență a unui spital local, cu simptome aparent legate de expunerea din școală. Însă examinarea fizică și analizele de laborator nu au evidențiat nicio cauză toxică pentru simptome.[7]

Experimentul cu „închisoarea" de la Stanford, al lui Philip Zimbardo, în 1971, este unul clasic privind efectul pe care îl au rolurile și grupurile în comportamentul individual. Acest studiu cunoscut i-a separat pe studenții voluntari în gardieni și deținuți. Într-un timp foarte scurt, gardienii – care au primit autoritate și putere supremă asupra deținuților – s-au comportat în moduri descrise adesea ca fiind, pur și simplu, monstruoase. În ceea ce-i privește pe deținuți, rolurile lor i-au dezumanizat, astfel încât Zimbardo se teme de efectul negativ al sistemelor noastre de încarcerare. Iată cum explică el: „Închisorile sunt locuri rele, în care umanitatea individului scade... Ele sunt la fel de rele atât pentru gardieni, cât și pentru deținuți."[8]

Controlul mental

Controlul mental și așa-numitele *psyops* (operațiuni psihologice) fac de multe ori concurență filmelor științifico-fantastice. De fapt, ele sunt subiectul a miliarde de dolari cheltuiți de guvernele din toată lumea. Te voi lăsa pe tine să atribui un motiv pentru acest lucru, în special pentru activitățile clandestine ce implică cetățeni care nu au acceptat să fie voluntari.

Binecunoscutul film *Candidatul manciurian* descrie folosirea de sugestii posthipnotice pentru a activa comportamentul programat. Comportamentul implică sabotarea intereselor americane. Când acest film a fost lansat inițial, a existat o mare preocupare față de posibilitățile de spălare a creierului sugerate în film. Profesioniștii au reacționat rapid, subliniind faptul că filmul este o ficțiune și descrie situații imposibile. Și, la unison, afirmau pur și simplu: „Nu poți obliga o persoană aflată sub hipnoză să facă ceva împotriva voinței sale!"

Încă de la lansarea filmului, în 1962, argumentul a rămas același, chiar dacă mulți oameni cred că guvernul și alții continuă să programeze indivizi, în cadrul unor acțiuni sub acoperire, pentru scopuri sinistre. În 1987, Consiliul Asociației Americane de Psihologie (APA) pentru Responsabilitate Socială și Etică în Psihologie (BSERP) a respins teoriile despre spălarea creierului, cu explicația că „acestea nu au rigoarea științifică și abordarea critică imparțială necesară pentru aprobare APA"[9].

Parte din ceea ce hrănește teoriile conspirației este un dezacord între profesioniști – sau așa-numiții „experți". Mulți profesioniști de astăzi cred că aspectele legate de spălarea creierului sunt într-adevăr posibile și acest consens le dă și mai multă apă la moară adepților teoriilor conspirației, care observă vehemența cu care neagă unele organizații, cum ar fi APA, sau agenții ale guvernului, cum ar fi CIA.

Spălarea creierului și guvernul Statelor Unite

Haide să explorăm câteva teorii și apoi să discutăm posibilitățile, începând cu un scurt istoric despre cine, ce și de ce stă în spatele presupușilor autori ai acțiunii de spălare a creierului din guvernul Statelor Unite. Președintele Franklin D. Roosevelt a autorizat crearea biroului Coordination of Information (COI) pentru a servi ca apărare Americii împotriva războiului psihologic („câștigarea inimilor și a minților", cum o numim astăzi). COI a evoluat în Office of Strategic Services (OSS) și, în cele din urmă, în Central Intelligence Agency (CIA).

Conform datelor oficiale: „Toate planurile pentru proiecte care urmează să fie întreprinse de Oficiul de Servicii Strategice vor fi înaintate spre aprobare către Joint U.S. Chiefs of Staff [Șefii de Stat Major ai SUA], prin Joint Psychological Warfare Commitee [Comitetul Mixt pentru Război Psihologic]."[10] Rapoartele financiare publicate arată că Oficiul de Servicii Strategice a inițiat Operațiunea Mind Control și „a transformat războiul psihologic într-o armă eficientă împotriva minții populațiilor civile și militare, atât din străinătate, cât și din țară"[11].

Potrivit lui Walter Bowart, citat de Jim Keith în cartea sa *Controlează mintea, controlează lumea*, la începutul celui de-al Doilea Război Mondial, George Estabrooks, de la Colegiul Colgate, a propus folosirea hipnozei pentru a instrui spioni și asasini. Keith continuă:

> Odată, atunci când, în 1968, a stat de vorbă cu un reporter de la *Providence Evening Bulletin*, Estabrooks a devenit vorbăreț. Potrivit articolului care a rezultat, „Dr. Estabrooks a spus că cheia pentru crearea unui spion sau a unui asasin eficient stă în... crearea unei personalități multiple cu ajutorul hipnozei", procedură pe care bunul doctor a descris-o ca fiind „o joacă de copii". Estabrooks chiar a sugerat că Lee Harvey Oswald și Jack Ruby „ar fi putut foarte bine să acționeze prin hipnoză".[12]

În metodele lor de cercetare, cei de la OSS (Biroul de Servicii Strategice) nu se limitau la hipnoză. Keith povestește despre un astfel de studiu top-secret care era conceput pentru a găsi un drog al adevărul:

> Acest proiect a încercat să învingă rezistența spionilor și a prizonierilor de război. Proiectul s-a desfășurat în colaborare cu francmasonii și a fost supravegheat de către inspectorul Winfred Overhulser, psihiatrul-șef al Riturilor scoțiene de la Spitalul Sf. Elisabeth din Washington, DC, împreună cu o echipă de cercetare compusă din Harry J. Anslinger, șeful Biroul Federal de Narcotice, și Dr. Edward Strecker, pe atunci președintele Asociației Americane de Psihiatrie. Studiul a evaluat aplicațiile mescalinei, scopolaminei, a cactusului peyote și barbituricelor, dar a rămas la un amestec de marijuana și tutun, încercând să perfecționeze un amestec care ar stimula o „stare de iresponsabilitate". Oamenii de știință de la OSS au venit apoi cu un extract puternic de marijuana, numit TD. Rezultatele acestuia au fost notate într-un raport OSS: „TD pare să relaxeze toate inhibițiile și să dezactiveze regiuni ale creierului care guvernează discreția și prudența individului."[13]

OSS a încetat să mai existe pe 20 septembrie 1945, când președintele Franklin D. Roosevelt a semnat un ordin executiv de încheiere a activității acestui birou. Allen Dulles a preluat noul CIA.

Candidatul manciurian*

Această istorie timpurie a războiului psihologic reprezintă un teren fertil pentru multe teorii conspirative. Experimentele care au fost efectuate în timpul războiului și după aceea de către guvernul american și nu numai par să sporească șansele că există mai mult adevăr decât ficțiune în cazul multora dintre aceste ipoteze. De exemplu, James Jesus Angleton, șeful secțiunii de contraspionaj a CIA, a definit trei obiective pentru Programul Candidatului lor Manciurian (numit astfel după carte și film). Obiectivele implicau cercetări ale hipnozei: „(1) Inducerea rapidă a transei hipnotice unor subiecți neștiutori, (2) capacitatea de a crea amnezie de lungă durată și (3), implantarea de sugestii hipnotice utile, de lungă durată."[14]

Estabrooks demonstrase deja, în cadrul CIA, că soldații tineri cu nivel scăzut de educație pot fi programați să păstreze informații verbale complexe. Cercetătorul J.G. Watkins a făcut unele teste ulterioare cu subiecții cu grad mic și cu nivel de educație scăzut ai lui Estabrooks. După cum raportează Keith, Watkins a arătat „că acești oameni ar putea fi – spre deosebire de părerile populare asupra subiectului – hipnotizați pentru comiterea de acte care le încălcau propriile coduri morale", fără a menționa și codurile militare. Un experiment realizat de Watkins a presupus hipnotizarea soldaților din armată, cărora li se spunea după aceea că un ofițer din aceeași cameră era un dușman infiltrat. Watkins le-a spus subiecților hipnotizați că ofițerul va încerca să-i omoare. Fără excepție, la comandă, soldații l-au atacat violent pe ofițer.[15]

---

* *Candidatul manciurian* (*Manchurian Candidate*), 1959, de Richard Condon, este un roman despre fiul unei familii proeminente din politica americană căruia i-a fost spălat creierul pentru a deveni involuntar un asasin. (n. tr.)

Unul dintre mentorii mei în hipnoză a fost Harry Arons, care și-a petrecut o mare parte din începutul carierei sale pentru a înțelege modul în care nord-coreenii au avut atâta succes în spălarea creierului prizonierilor de război americani în timpul războiului din Coreea. De atunci, au fost efectuate multe experimente pe subiecți umani, cu intenția de a-i manipula sau de a-i controla pe ei și convingerile lor. Există numeroase cărți pe această temă, deci haide să vorbim despre unele experimente mai cunoscute.

Proiectul Bluebird*

Potrivit lui Anton Chaitkin, care a scris în *British Psychiatry* un articol intitulat „De la eugenie la asasinat", un om pe nume Morse Allen a cercetat ideea asasinilor „de unică folosință" în cadrul a ceea ce se cunoaște drept

---

* În anul 1952 a apărut proiectul secret Bluebird („Pasărea Albastră"), care viza controlul mental nu numai asupra unor prizonieri, dar și intervenții în masă (de exemplu, răspândirea unor cantități reduse de gaze nocive prin intermediul sistemelor de ventilare în orașele mari și colectarea informațiilor despre reacțiile survenite după experiment). Scopul proiectului este fabricare persoanelor *sleeper* (agent adormit sau potențial), așa-zișii „zombi", care să îndeplinească ordine când aud parolele de activare (cuvintele-cheie), devenind *trigger* („trăgaci"). (n. tr.)

Proiectul Bluebird.[16] Potrivit materialelor conținute în raportul Bluebird, am descoperit următoarele:

> Un document CIA declasificat, datat 7 ianuarie 1953, descrie crearea experimentală de personalitate multiplă la două fete de 19 ani. „Acești subiecți au demonstrat clar că pot trece dintr-o stare de conștiință deplină la o stare controlată H (hipnotică) foarte adâncă indusă prin telefon, printr-un material scris, sau prin utilizarea unui cod, semnal sau cuvânt, iar controlul acestor hipnotizați poate fi transferat de la un individ la altul fără mare dificultate. De asemenea, prin experimentele făcute cu aceste fete, s-a demonstrat că ele pot acționa ca mesageri fără voie, în scop informativ."[17]

Potrivit lui Chaitkin, CIA a sprijinit un studiu realizat de Alden Sears, la Universitatea din Minnesota, care a încercat să instaleze mai multe personalități în subiecți. Acest studiu a fost efectuat simultan cu Proiectul Bluebird.

Proiectul Artichoke

Proiectului Bluebird i-a urmat Proiectul Artichoke – unii spun că a fost înlocuit –, un efort comun între CIA și Biroul Federal de Narcotice. Scopul proiectului a fost prezentat într-o notă datată ianuarie 1952 în care se spunea: „Putem obține controlul asupra unui individ până în punctul în care el va executa comanda noastră împotriva voinței sale și chiar împotriva legilor fundamentale ale naturii, cum ar fi autoconservarea?"[18] Proiectul a studiat hipnoza și diferite substanțe chimice, cum ar fi morfina, în cazuri de dependență forțată și sevraj.

Multe proiecte au urmat Proiectului Artichoke. Unele dintre acestea includ Proiectul Chatter, Proiectul MK-Delta, Proiectul MKNaomi, Proiectul MKUltra şi Proiectul HAARP. MKUltra şi HAARP sunt, probabil, cele despre care se scrie cel mai mult în zilele noastre. Le vom analiza, pe scurt, pe amândouă.

MKUltra şi HAARP

MKULTRA era numele de cod pentru o operaţiune secretă şi sub acoperire a CIA, care cerceta controlul mental şi interogatoriile la care se foloseau substanţe chimice. În timpul audierilor Congresului în sala Senatului, în 1977, senatorul Ted Kennedy a spus:

> Directorul adjunct al CIA a dezvăluit că peste 30 de universităţi şi instituţii au fost implicate într-o „testare şi experimentare extensivă“, program care a inclus teste cu droguri, realizate sub acoperire pe cetăţeni neştiutori, „la toate nivelurile sociale, pe americani nativi şi străini“. Câteva dintre aceste teste au implicat administrarea de LSD unor „subiecţi care nu ştiau ce se întâmplă, aflaţi în situaţii sociale“. Din aceste activităţi a rezultat cel puţin un deces – cel al doctorului (Frank) Olson. Agenţia a recunoscut că aceste teste nu au fost ştiinţifice, întrucât cei care s-au ocupat de monitorizare nu erau observatori ştiinţifici calificaţi.[19]
>
> Numele proiectului, care ducea în mod indirect la CIA, este format din diagraful „MK“, ceea ce însemna că proiectul a fost sponsorizat de Departamentul de Servicii Tehnice al agenţiei, urmat de cuvântul „ultra“, ales arbitrar din dicţionar.[20] (Reţine că acesta era Departamentul de Servicii Tehnice al CIA, cel care a organizat complotul de asasinare a lui Fidel Castro, în timpul mandatului lui Kennedy.)
>
> O analiză recentă realizată de Paul J. Norton şi intitulată, Raport de investigaţie: MKUltra şi nazismul din guvernul SUA cere aplicarea de măsuri antipropagandă. Norton afirmă categoric că CIA îşi continuă proiectele. Norton a declarat în *Freedom of Thought Public Journal*: „Violul, crima, haosul, supravegherea ilegală, războaiele de agresiune, aproape tot ce-ţi poţi imagina că ar face duşmanii poporului a făcut deja CIA – şi chiar mai mult de atât.“[21]

Documentele declasificate privitoare la MKULTRA sunt puţin spus revelatoare. Citez din audierea comună în faţa Comitetului de Contrainformaţii şi a Subcomisiei pentru Cercetări Medicale şi Ştiinţifice a Comitetului pentru Resurse Umane, Congresul 95, prima sesiune, 3 august 1977:

> În cei 10 ani cât a durat programul, multe „metode suplimentare de control al comportamentului uman“ (pe lângă metodele chimice şi biologice) au fost desemnate ca fiind potrivite pentru a fi investigate în cadrul proiectului MKUltra. Acestea includ „radiaţii, electroşocuri, diverse domenii ale psihologiei, psihiatriei, sociologiei şi antropologiei, grafologie, substanţe de hărţuire şi dispozitive şi materiale paramilitare“.[22]

Mulţi cred că MKUltra, sau un proiect asemănător, se derulează încă la nivel global, nu doar în Statele Unite. Într-adevăr, în Canada se crede că SUA au folosit mesaje subliminale în emisiunile lor Radio America şi alte mijloace psihologice, în alte părţi ale lumii. Când Lynn Schroeder, autoarea cărţilor *Super Memory*, *Super Learning* [*Supermemorie, superînvăţare*] şi *Psychic*

Discoveries behind the Iron Curtain [*Descoperiri parapsihice în spatele Cortinei de Fier*], mi-a scris cu privire la cartea mea *Gândire fără gândire*, a inclus un articol care i-a fost trimis anonim.

Informaţiile au fost destul de uşor de verificat. Se pare că unul dintre cei mai buni oameni de ştiinţă ai FBI a recunoscut că a propus ca un dispozitiv de control al minţii să modifice comportamentul lui David Koresh în timpul acţiunii din Waco, Texas. Dr. Igor Smimov, de la Academia Medicală din Moscova, „a demonstrat în faţa a 10 ofiţeri militari de contrainformaţii şi din poliţia americană din Washington modul de funcţionare a unui dispozitiv care se pare că avea capacitatea de a implanta gânduri în mintea oamenilor – şi, prin urmare, de a le controla acţiunile“[23]. Însă singurul motiv pentru care FBI-ul nu a folosit echipamentul este că oamenii de ştiinţă ruşi nu au garantat că acesta n-ar putea „să se întoarcă împotriva lor şi să declanşeze şi mai multă violenţă“[24]. Ei au transmis însă zgomote puternice, timp de 24 de ore, 7 zile pe săptămână, şi au folosit alte metode de control mental.

Skull and Bones

În spatele majorităţii teoreticienilor conspiraţiei se află un lucru delicat, care nu a fost încă discutat. În esenţă, este vorba despre teza Skull and Bones [„Craniu şi oase“], care insistă că o „Nouă Ordine Mondială“ se află în spatele scenei, orchestrând un plan atent nu numai pentru a-i produce pe liderii mondiali, dar şi programul ascuns al lumii. Ordinul Skull and Bones, iniţial cunoscut sub numele de Brotherhood of Death [„Frăţia Morţii“], este o societate secretă cu baza la Universitatea Yale. S-a afirmat că societatea s-a înfiinţat în primul rând pentru a face contrabandă cu droguri, în principal opiu, aduse din China. „Organizaţia, care deţine proprietăţile şi supraveghează activitatea întregii organizaţii, este cunoscută ca Russell Trust Association (RTA) şi este numită după unul dintre membrii fondatori ai Bones.“[25]

Această teorie susţine că mulţi lideri ai lumii au fost complici ai CIA, MI5 şi ai altor agenţii asemănătoare, în efortul ascuns de a controla masele. Teoria se bazează pe numeroase exemple specifice, care nu fac subiectul acestui capitol, dar care pot fi descoperite cu uşurinţă pe internet. Concluzia este că propaganda, proiectele secrete de spălare a creierului şi chiar unele scenarii reale (tragedii) sunt produsele celor care sponsorizează şi susţin o Nouă Ordine Mondială.

Această gândire nu se limitează doar la societatea Skull and Bones. Într-adevăr, mulţi cred că Illuminati, o societate secretă despre care se crede că ar conduce afacerile lumii din culise, este de fapt în spatele acestei tentative de a controla omenirea. Deoarece aceste conspiraţii se depărtează prea mult de scopul pe care îl avem în discuţie, mă voi opri aici.

Cred că poţi înţelege de ce există o îngrijorare normală cu privire la spălarea creierului. M-aş opri aici şi în acest caz, dar vreau să mai vorbim despre HAARP şi unde ne conduce acest program.

HAARP

HAARP vine de la High Frequency Active Auroral Research Program [„Program de cercetare a frecvenţelor auroreale active înalte“]. Acesta a fost făcut să transmită „un fascicul de 1,7 gigawaţi (miliarde de waţi) de putere radiată în ionosferă, stratul încărcat electric aflat deasupra atmosferei Pământului"[26]. Un articol online explică:

> HAARP este un proiect de investigare pentru a „înțelege, a simula și a controla procesele ionosferice care ar putea modifica performanța sistemelor de comunicare și de supraveghere". Început în 1993, s-a propus ca proiectul să se desfășoare pe o perioadă de 20 de ani. Proiectul este finanțat în comun de Forțele Aeriene și de Marina Statelor Unite, de Universitatea din Alaska și de Agenția pentru Proiecte de Cercetare Avansată pentru Apărare (DARPA).[27]

Există multe temeri cu privire la HAARP, inclusiv în ceea ce privește – așa cum se exprimă Dr. Nick Begich – „fierberea atmosferei superioare", dar le vom lăsa altora gestionarea vremii, pericolele globale și celelalte subiecte asemănătoare.[28] Preocuparea noastră este diferită.

HAARP este, de fapt, un radio-telescop inversat: transmite în loc să recepționeze. El dispune de o rețea din ce în ce mai mare de antene de transmisie, care seamănă foarte mult cu antenele de satelit utilizate pentru telefoanele mobile. HAARP are, teoretic, capacitatea de a transmite informații de tot felul pe un transportor de frecvență. Acestea sunt frecvențe care pot afecta grav sănătatea și starea de bine a oamenilor și, de asemenea, au capacitatea de a impulsiona activitatea undelor cerebrale. În același timp, informațiile ar putea fi mesaje subliminale, transmise în așa-numitele „zone moarte" ale auzului nostru, sunete pe care nu le putem percepe. Teoretic, prin utilizarea undelor purtătoare de înaltă frecvență se poate transmite un mesaj subliminal cu adevărat silențios.

Cu câțiva ani în urmă, am luat cina cu Pat și Flanagan Gayle. Dr. Pat Flanagan este cunoscut astăzi pentru dispozitivul său numit Neurophone, care transmite informații audio direct la creier, ocolind canalele auditive obișnuite. Acesta a fost patentat ca un dispozitiv pentru deficiențe de auz și, curând după aceea, a fost confiscat de către US National Security Agency. De 25 de ani, inventatorul este în imposibilitatea de a avea acces la propriul dispozitiv.

Pat este cu adevărat un geniu și un deschizător de drumuri. Pe vremea când era adolescent, el a construit primul dispozitiv de avertizare timpurie care putea detecta o explozie nucleară. Guvernul nostru i-a cumpărat această tehnologie și, peste noapte, a devenit cunoscut ca un copil-minune.

Cu ani înainte de a ne întâlni, am realizat cercetări folosind hipnoza, afirmațiile subliminale și dispozitivul Neurophone. La întâlnirea noastră, am început prin a discuta despre cercetările mele mai vechi cu Neurophone-ul lui Pat și, curând, am ajuns la subiectul HAARP. El vizitase zona în care se desfășura programul și știa de dispozitivele de securitate care o înconjurau. La sfârșitul serii, am ajuns la concluzia că, fără îndoială, HAARP era o ocazie bună pentru a efectua experimente umane reale, folosind cunoștințele noastre despre tiparele de frecvență și informațiile subliminale. În fiecare zi, în drum spre birou, trec pe lângă o antenă suspectă care îmi aduce aminte de această conversație.

HAARP poate fi folosit pentru producerea unei unde continue sau pulsatorii, pe care pot fi atașate multe lucruri, inclusiv curent electric. Acest lucru e important deoarece cercetările au arătat, în mod clar, efectele stimulării electrice asupra creierului. Într-adevăr, astăzi există tehnologie pentru a surprinde frecvența distinctă a diferitelor lucruri – de la semnale farmaceutice până la cele electrice. Această „semnătură", dacă vrei, este capabilă să producă anumite efecte în corpul uman, care sunt comparabile cu ceea ce este cunoscut sub numele de rezonanță.

Cu alte cuvinte, fă ca semnătura să vibreze sau transmite-o printr-un lichid, iar organismul va reacționa.

Potrivit unei surse, HAARP „emite la aceleași frecvențe ca și creierul uman și poate fi adaptat pentru aplicații specifice pe populații întregi. De asemenea, tehnologia poate fi utilizată pentru proiectarea de cuvinte și imagini direct în mintea unor întregi populații"[29]. HAARP poate fi și un instrument de acordare. El are capacitatea de a genera un semnal care să le dea un anumit ritm undelor cerebrale.

Această tehnologie este mecanismul din spatele a ceea ce Jerry Smith numește „control mental intracerebral radio"[30]. Potrivit lui Smith, în cartea sa *HAARP: The Ultimate Weapon of Conspiracy* [*HAARP: Suprema armă a conspirației*], o mare parte a activităților stabilite pentru HAARP sunt o reacție la progresele sovietice în ceea ce privește tehnologiile de control mental. Una dintre aceste tehnologii, cunoscută sub numele de „Ciocănitoarea", a bombardat ambasada americană de la Moscova și se pare că a provocat boli și moarte. Acest bombardament cu microunde a continuat timp de 15 ani, înainte de a fi confirmat de guvernul Statelor Unite. Foștii salariați ai ambasadei și familiile lor și-au amintit că, în timpul mandatului lor la Moscova, au suferit tulburări ciudate și câțiva au fost diagnosticați cu cancer. A fost inițiată o anchetă medicală completă.[31]

Dar să ne întoarcem la preocuparea noastră imediată. În cartea lui Jose M.R. Delgado *Physical Control of the Mind: Toward a Psychocivilized Society* [*Controlul fizic asupra minții: Către o societate psihocivilizată*], manipularea comportamentului este demonstrată la animale prin aplicarea unui curent electric.[32] Delgado, profesor la Yale, a reușit să producă mai târziu aceleași efecte fără a implanta electrozi – stabilirea unui control la distanță fără aparatură. Pornind de la această cercetare, neurochirurgul Robert G. Heath, de la Universitatea Tulane, a reușit să manipuleze și mai mult comportamentul uman prin stimulare electrică. Cartea *Angels Don't Play This HAARP* [*Îngerii nu cântă la această HARPă*], de Dr. Nick Begich și Jeanne Manning, ne spune că, „la fel ca și Dr. Delgado, neurochirurgul [Dr. Heath] a concluzionat că ESB (stimularea electrică a creierului) ar putea declanșa halucinații, dar și frică și plăcere. S-ar putea manipula efectiv voința umană, după bunul plac al cuiva"[33].

Este demn de remarcat faptul că unii oameni consideră că e mai mult decât o coincidență faptul că banda de frecvență folosită de telefoanele mobile este aceeași despre care Wilhelm Reich a descoperit că afectează transmisia gândurilor. Un autor care descrie efectul undelor de ordinul al doilea, ale lui Reich (utilizate astăzi de telefoanele mobile), spune următoarele: „Reich a lucrat la acest proiect secret pentru CIA mai mult de cinci ani, din 1947 până în 1952, până când și-a dat seama că CIA plănuia să utilizeze controlul mental asupra poporului american."[34]

Control mental neuro-electromagnetic

Un alt dispozitiv-cheie, Casca Persinger, își ia numele de la creatorul ei, Dr. Michael Persinger. El a fost neurolog la Universitatea Laurentian, din Ontario, Canada, atunci când cercetările sale folosind frecvențele electromagnetice au condus la descoperirea faptului că se produc rezultate diferite prin stimularea unor regiuni diferite ale creierului. De asemenea, Persinger a fost implicat mai târziu în Operațiunea Black Beauty, potrivit autorului și teoreticianului în conspirații Glenn Krawczyk, care s-a ocupat de crearea unui dispozitiv de emisie electromagnetică de mărimea unei combine frigorifice, aparat ce urma să fie folosit în timpul revoltelor de masă și a altor acțiuni de nesupunere civilă.[35] Iată ce spune Jim Keith, autor al lucrării *Controlează mintea, controlează lumea*: „Se pare că dispozitivul folosește câmpuri, ce variază în timp, de frecvențe energetice extrem de scăzute, emise la frecvențe cuprinse între 1 și 10 hertzi, care îi provoacă stări de vomă oricui se află în raza lui de acțiune."[36]

În anii 1990, am vorbit cu Dr. Robert Beck, care a lucrat cu semnalul sovietic Ciocănitoarea și are o vastă experiență în privința modulației frecvențelor extrem de joase (ELF). El mi-a împărtășit o întâmplare în care el și un prieten au folosit unul dintre dispozitivele pe care le construise pentru a controla comportamentul în aer liber, lângă o scară care ducea într-o clădire cu săli de clasă, aflată într-un campus universitar din California.

Dacă tu crezi că armele neuro-electrice sau neuro-electro-magnetice sau că metodele de control mental sunt departe de realitate, ia în considerare acest lucru: caută pe Google „Voice-to-skull device" (dispozitiv voce-spre-creier) și o să vezi că apare site-ul Armatei SUA. Dar când faci clic pe link, vei descoperi că pagina nu mai există. Totuși, a rămas o descriere pe site-ul Federației Oamenilor de Știință Americani. Aparatul este descris acolo astfel:

> Armă neletală care include (1) un dispozitiv neuro-electromagnetic ce folosește transmiterea cu ajutorul microundelor a sunetului în craniul persoanelor sau animalelor, prin intermediul radiațiilor de microunde în pulsuri modulate, și (2) un dispozitiv de sunet silențios care poate transmite sunetul în craniul persoanelor sau animalelor. Notă: modularea sunetului poate fi voce sau mesaje audio subliminale. O aplicație a V2K este folosită ca sperietoare de ciori electronică, pentru a speria păsările din vecinătatea aeroporturilor.[37]

Această transmisie de sunet cu ajutorul microundelor are un alt nume: Medusa. Acest proiect a fost finanțat, pentru un timp, de către Marina SUA și a fost conceput ca armă de transmisie a sunetului cu ajutorul microundelor. Acest tip de transmisie este o formă audio silențioasă care, în esență, pune zgomote în capul unei persoane.[38] S-a sugerat că ar putea fi utilizată la o putere redusă pentru a produce o șoaptă care nu poate fi percepută conștient, dar care are puterea să influențeze pe cineva la nivel subconștient.[39]

Există multe alte proiecte, implicații și aplicații pe lângă cele discutate aici. De asemenea, există numeroase teorii ale conspirației sau mărturii personale ce relatează presupuse abuzuri rezultate din aceste proiecte.

Manipulare mentală

Nu sunt expert în conspirații, nici nu încurajez teoriile secrete și de manipulare mentală. Munca mea m-a condus către locuri și oameni care sunt mult mai bine informați decât majoritatea cu privire la unele dintre aceste aspecte. Ce pot să spun cu certitudine – și ceea ce ar trebui să fie clar pentru tine, după acest mic tur prin astfel de idei – este că anumite fapte merită să fie avute în vedere.

În primul rând, ca și în lumea publicității, o mulțime de cercetări au fost concepute și realizate pentru a determina cum și în ce condiții poate fi cel mai bine manipulat comportamentul uman; de asemenea, s-a examinat și la ce se pot folosi aceste lucruri. În al doilea rând, există capacitatea tehnică pentru a-i controla pe oameni, folosind o varietate de metode, de la cele directe și fățișe până la cele ascunse. În al treilea rând, aceste cercetări sunt încă în mare parte învăluite în secret. Într-adevăr, în unele cazuri, multe au ieșit la lumină numai în timpul investigațiilor, ca urmare a faptului că cineva a vorbit sau a existat o scurgere internă în cadrul agențiilor. În al patrulea rând, experții nu sunt de acord în privința a ce anume este cunoscut și ce se poate face. Anumite informații au fost de clasificate, dar zonele șterse cu negru de pe aceste documente și tot ceea ce rămâne ascuns lasă loc unei mari neliniști. Adună toate acestea și observă că ai, cu siguranță, bazele mai multor teorii ale conspirației.

Rezumat

Ne-am deplasat până la capătul spectrului, explorând măsura eforturilor pe care unii le vor face pentru a învăța cum să ne manipuleze. Persuasiune, manipulare și spălare a creierului sunt toate o realitate, indiferent dacă ele sunt aplicate de către cei dragi, de către oamenii de vânzări sau de către guvern. Scopul acestui capitol a fost de a te informa ca să știi mai multe despre arta de a convinge. Cunoașterea înseamnă putere. Informațiile sunt esențiale în gestionarea alegerilor – și se pare că mulți oameni și grupuri doresc să ia aceste decizii în locul nostru.

* * *

Cartea întâi

Cele două fețe ale persuasiunii

Partea a II-a

Trecerea: Să călătorim spre partea luminoasă a persuasiunii

* * *

Capitolul 7

Comunicarea subliminală

„Trucurile și trădarea sunt practicile proștilor, care nu au suficientă minte pentru a fi cinstiți."

Benjamin Franklin

Am văzut acum cât este de ușor pentru alții să ne manipuleze chiar gândurile și credințele. Dintre toate metodele discutate, comunicarea subliminală a fost subiectul cercetărilor mele timp de aproape 30 de ani. Comunicarea subliminală poate fi folosită împotriva noastră în fiecare zi – dar, în același timp, ea reprezintă cel mai mare ajutor pentru a ne atinge obiectivele și visurile. Din acest motiv, cred că cel mai bine ar fi să examinăm mai profund acest domeniu.

„Subliminal" înseamnă, din punct de vedere tehnic, orice formă de comunicare care nu este percepută conștient. Pentru scopurile noastre aici, se vor aplica următoarele definiții și distincții de folosire a cuvintelor și sensurilor:

„Supraliminal" este folosit pentru a înțelege perceptibilul, deși, în general, el nu este perceput de către mintea conştientă. Asocierile, cum ar fi un politician şi un copil, şi deducţiile contextuale, cum ar fi cele pe care le facem atunci când îl vedem pe politician cu copilul, sunt exemple de comunicare supraliminală.

„Subcepţie" se referă la ceva ce nu este perceptibil, de obicei, de către mintea conştientă din cauza funcţionării unuia sau mai multor mecanisme de apărare. Un exemplu este mesajul ascuns al unui tabu.

„Subliminal" este ceea ce nu e evaluat de către mintea conştientă din cauza unor aplicaţii tehnice care îi maschează accesibilitatea (cu excepţia cazului în care sunt mai întâi aplicate capacităţi tehnice de demascare) sau, în rare cazuri, din cauza unor stări modificate de conştiinţă.

„Comunicarea supraliminală" se referă la discursul obişnuit care poate avea elemente subconştiente inerente, iar „comunicarea prin subcepţie" acoperă manipularea de tipul celei utilizate uneori de agenţiile de publicitate, în materiale tipărite. Ambele forme de comunicare nu îi sunt accesibile observatorului specializat fără asistenţa tehnică a echipamentelor sau a instrumentelor speciale.

„Comunicarea subliminală", atunci, se referă la comunicarea creată cu asistenţă tehnică (respectiv cu echipamente, instrumente sau tehnologie în general) care nu poate fi percepută direct de mintea conştientă, indiferent de pregătirea observatorului sau de priceperea lui în chestiuni de acest gen. De exemplu, un inginer de sunet poate să deruleze invers (să redea în ordine inversă un cuvânt, versuri sau cuvintele dintr-o frază) un mesaj vorbit într-o înregistrare a unei melodii heavy metal, creându-i ascultătorului un stimul subliminal. În acest caz, nici inginerul nu are capacitatea de a percepe conştient mesajul subliminal din produsul finit, mai mult decât orice alt ascultător, fără asistenţa tehnică a unor instrumente speciale.

Primele cercetări despre comunicarea subliminală i-ar putea fi atribuite lui M. Suslowa, care în 1863 a demonstrat un prag de discriminare la stimularea electrică subliminală. În 1894, W.R. Dunham a scris un comentariu fascinant asupra minţii subliminale şi asupra comunicării subliminale, pe care, mai mult de 100 de ani mai târziu, unii oameni încă le percep ca şi cum ar fi ficţiune.[1]

Cercetări actuale

În cărţile mele anterioare *Subliminal Learning, Subliminal Communication* [*Învăţare subliminală, comunicare subliminală*] şi *Gândire fără gândire*, am discutat mult despre cercetările desfăşurate în domeniul comunicării subliminale, înainte de „Procesul Judas Priest". Din cauza controversei stârnite în jurul acestui caz (detalii complete despre caz vei găsi în *Gândire fără gândire* şi în *Alegeri şi iluzii*; de asemenea, el este explicat în Anexa 5), oamenii de ştiinţă au ezitat să exploreze mai mult acest domeniu. De fapt, într-un articol care a apărut în *Analele Jurnalului Oficial al Asociaţiei Americane de Psihoterapie*, am susţinut că mulţi profesori universitari i-au împiedicat pe tinerii studenţi ambiţioşi să cerceteze teoriile comunicării subliminale din cauza dezinformării care a învăluit cazul Judas Priest.[2] Am mai subliniat că, deşi contrar opiniei populare din rândul personalului academic şi al oamenilor obişnuiţi, nicio lege nu interzice folosirea metodelor subliminale asupra publicului. În plus, câteva tehnologii foarte diferite pot avea la bază un stimul subliminal.[3]

Însă de curând există o renaştere a cercetărilor în acest domeniu, care confirmă descoperirile anterioare. În 2007, concluziile neurologului cognitiv Ken Paller, de la Universitatea Northwestern, au demonstrat că expresiile faciale care nu sunt observate conştient se înregistrează la nivel subliminal. La momentul când scriu aceste rânduri, rezultatele acestea sunt programate pentru publicare în *Journal of Cognitive Neuroscience*. Iată ce spune colegul lui Paller, Wen Li, citat de Charles Choi în *Live Science*: „Rezultatele noastre arată că un semnal de ameninţare perceput subconştient – cum ar fi o expresie facială scurtă de frică – poate să ne influenţeze în continuare, fără să ne dăm seama, judecăţile sociale şi modul în care vom acţiona."[4]

Potrivit unui articol care a apărut în *New Scientist* şi a fost postat pe NewScientist.com, Johan Karremans, de la Universitatea din Nijmegen, Olanda, le-a indus subliminal subiecţilor plăcerea de a consuma o anumită băutură. Karremans a folosit subiecţi însetaţi şi subiecţi cu o sete normală, cărora le-a prezentat, în secvenţe scurte de 23 de milisecunde, mesajul subliminal „Lipton Ice". Când, mai târziu, au fost rugaţi să aleagă o băutură, ambele grupuri au favorizat în mod semnificativ marca Lipton Ice; iar din grupul celor care erau mai însetaţi, 80% au ales Lipton Ice. Acest rezultat sugerează că prezenţa mesajului subliminal devine mai puternic sau acţionează mai devreme în cazul în care există un impuls congruent (sete).[5]

Un buletin de ştiri al postului CBC din Ontario, Canada, care a apărut pe 26 februarie 2007 a raportat retragerea maşinilor automate pentru jocuri de noroc care se pare că prezentau imagini subliminale cu mesaje câştigătoare: „Jocurile le arată jucătorilor simbolurile câştigătoare ale potului cel mare timp de o cincime de secundă – suficient de mult cât să-l detecteze creierul, chiar dacă jucătorii nu sunt conştienţi de mesaj, i-au spus unii psihologi reporterului CBC News." Compania Konami, care produce maşinile automate, susţine că este în mod clar doar un „defect de software". CBC News a adăugat: „Jucătorii se plâng că maşinile le afectează modul de gândire, a spus

specialistul în jocuri electronice Horbay. Ei nu pot identifica problema, dar acest lucru poate fi o parte din ceea ce ei cred că interferează cu gândirea lor."[6]

Cercetători de la Universitatea din Ierusalim au testat şi ei impactul subliminal al steagurilor ca simboluri. Ei şi-au raportat descoperirile în lucrările Academiei Naţionale de Ştiinţe, din 2007. Ei au descoperit că prezentarea subliminală „a steagului israelian a fost suficientă pentru a-i face pe oameni să adopte o poziţie mai moderată"[7].

Titlurile ziarelor din întreaga lume au vorbit, în martie 2008, despre efectul aproape magic pe care îl are logoul Apple asupra creativităţii. Profesorii Gavan Fitzsimmons şi Tanya Chartrand, de la Universitatea Duke, i s-au alăturat în acest experiment lui Grainne Fitzsimmons, de la Universitatea din Waterloo, Canada. Subiecţii au vizionat imagini subliminale fie cu IBM, fie cu logoul Apple (versiunea curcubeu) pentru a testa influenţa ambelor asupra creativităţii. Cercetători au presupus că logoul Apple va avea un impact mai creativ din cauza asocierii brandului cu creativitatea – şi asta este exact ceea ce au descoperit. Într-un articol din *Information Week*, autorul Thomas Claburn a remarcat: „Constatările vor declanşa, cu siguranţă, o renaştere a interesului pentru marketingul subliminal, întrucât un test ulterior a arătat că expunerea imperceptibilă la alte mărci cunoscute au produs şi ele reacţiile subiecţilor. Când li s-a arătat, de exemplu, logoul canalului Disney, participanţii s-au comportat mai onest decât cei cărora li s-a arătat logoul canalului E!"[8] (O renaştere?!! Ca şi când comercianţii ar fi încetat vreodată să folosească tehnologie subliminală!)

În februarie 2008, postul Channel Ten din Australia a fost investigat pentru presupusa folosire a publicităţii subliminale în timpul unui program de decernare a unor premii muzicale. Aparent, „în timpul emisiunii din octombrie au apărut pe ecran cadre de 1/25 de secundă cu logoul sponsorului (interval de timp vizual standard pentru mesaje subliminale) la fiecare categorie de premii decernate. Logourile sponsorilor programului – Chupa Chups, KFC, Toyota, BigPond şi Olay – au fost, de asemenea, prezentate la începutul şi sfârşitul fiecărui segment"[9]. În acest moment, este uşor să înţelegem avantajele pe care le urmăresc agenţiile de publicitate când fac acest lucru.

În Marea Britanie, o echipă de cercetători de la University College din Londra au folosit scanări ale creierului – imagini vizuale şi unele obţinute prin rezonanţă magnetică funcţională (MRIf) – pentru a observa modul în care informaţiile subliminale sunt prelucrate de către şapte subiecţi. Ei au observat activitate în cortexul vizual primar atunci când informaţiile subliminale au fost transmise în termenii unei „sarcini uşoare" (cum ar fi selectarea literei H dintr-o listă de litere). Cu toate acestea, ei au constatat că, în împrejurări definite ca „mai dificile", rezultatele nu au fost la fel de pronunţate.[10] Articolul a subliniat apoi că publicitatea subliminală a fost interzisă în Marea Britanie, dar este încă permisă în Statele Unite. Articolul se încheia cu comentarii care afirmă, în esenţă, următoarele: bine, acum avem dovada absolută că mesajele subliminale fizice sunt procesate în creier, dar asta nu înseamnă că vor influenţa comportamentul. (Da, sigur, chiar crezi asta?)

În două studii efectuate în 2000 şi 2003, cercetătorii au descoperit că reacţia sexuală poate fi cauzată de procesarea cognitivă subconştientă. Asta poate sugera un plus de putere a naturii subconştiente a procesării informaţiilor, în cazul în care există stimuli subliminali. Dacă e aşa, ar confirma ceea ce au descoperit cercetările agenţiilor de publicitate cu mult timp în urmă. Potrivit cercetătorilor Both, Brauer, Everaerd şi Karsdorp, care au scris pentru

Journal of Sex Research: „La bărbaţi, mesajele sexuale prezentate subliminal facilitează recunoaşterea ţintelor sexuale. Fără a fi nevoie de o evaluare conştientă, stimulii sexuali competenţi au activat memoria sexuală implicită şi au declanşat reacţiile sexuale."[11] În limbajul nespecialist, cercetătorii au descoperit că prezentarea subliminală a unui, să zicem, sân de femeie a determinat o reacţie sexuală la bărbaţi.

Studiul a testat şi reacţia femeilor la stimulii subliminali. Rezultatele au fost oarecum diferite, aşa cum reiese din concluzia cercetătorilor: „Este posibil ca, deşi procesarea de informaţii implicită să fie similară din punct de vedere calitativ, atât pentru femei, cât şi pentru bărbaţi, să existe o diferenţă cantitativă. Bărbaţii par să fie mai puternic motivaţi sexual decât femeile."[12]

În martie 2007, Jagdish Sleth, preşedintele Departamentului Asociaţiei Psihologice Americane pentru Psihologia Consumatorului, a declarat: „Controversa a fost întotdeauna relativ la schimbarea atitudinilor oamenilor. Asta nu poţi să faci! Ceea ce poţi face este să declanşezi o atitudine sau o dispoziţie anterioară." Această declaraţie a lui Sleth este citată pe internet în ceea ce pare a fi o reclamă care imită un format editorial. El părea să răspundă la întrebarea dacă publicitatea subliminală şi tehnicile subliminale antifurt (denumite „trucuri" în articol) funcţionează sau nu.[13] Întrebarea mea este: ce anume face ca atitudinile să nu poată fi manipulate?

În cartea sa *Uimitoarea păcăleală care creşte nivelul vânzărilor*, August Bullock prezintă un studiu realizat de către Gerald Gorn în 1982, în care acesta a demonstrat că muzica asociată cu un produs ar putea influenţa alegerea consumatorului.[14] În cartea sa, Bullock construieşte efectiv un caz de condiţionare a consumatorului printr-un mod clasic de condiționare, atent coordonată de către agențiile de publicitate. El spune următoarele:

> Desigur că agenții de publicitate își doresc foarte mult să ne condiționeze să achiziționăm produsele lor. Într-un articol din *Wall Street Journal*, un „director de cercetare în comunicații", care lucra pentru Coca-Cola, a fost citat ca afirmând: „L-am nominaliza pe Pavlov ca tatăl publicității moderne. Pavlov a luat un subiect neutru și, prin asocierea lui cu un obiect semnificativ, l-a făcut să simbolizeze altceva... Asta e ceea ce încercăm noi să facem."[15]

Mesajele subliminale în politică

Sunt sigur că nu trebuie să îți amintesc de eforturile făcute de agenții de publicitate pentru a exploata rezultatele cercetărilor subliminale. Cu toate acestea, ar trebui să îți amintesc că nu este vorba doar despre produsele în sine care sunt vândute prin aceste tehnici. În alegerile prezidențiale americane din 2000 a existat un mare protest în ceea ce privește o reclamă a republicanilor care, după cum s-a constatat, conținea cuvântul subliminal ȘOBOLANI pe fața lui Al Gore. Au fost date multe explicații, de la „A fost un accident" la „RATS (șobolani) a fost doar terminația cuvântului DEMOCRATS". Întregul incident a fost și mai mult ridiculizat atunci când George W. Bush nu a fost în stare să spună nici măcar cuvântul subliminal corect și întreaga chestiune a fost complet încheiată de un comentariu care a sunat ceva de genul: „Ce mare scofală? A fost numai un singur cadru din întreaga reclamă!"

Poate vei fi interesat să afli că, în aceeași perioadă, am fost abordat de un reprezentant al unui politician faimos dintr-o altă țară și întrebat despre utilizarea publicității

subliminale. După unele discuții, l-am sfătuit pe politician să folosească mesaje subliminale numai dacă publicul este informat. Campania putea să folosească tehnica pentru a atrage atenția și să introducă mesajul subliminal „Mergi la vot!" în reclamă. Acest text încuraja doar mersul la vot, nu alegerea unui anumit candidat. Politicianul a ales să nu utilizeze niciun conținut subliminal – sau, cel puțin, să nu apeleze la ajutorul meu în crearea unui astfel de program.

Dar să revenim la reclama cu ȘOBOLANI, care vindea un președinte – sau împiedica „vânzarea" unui alt candidat, dacă preferi astfel. Ulterior, a fost realizat un studiu pentru a determina cât de eficient a fost spotul TV. Psihologul Joel Weinberger, de la Adelphi University, din Garden City, New York, și colegul său Drew Westen, de la Universitatea Emory, din Atlanta, au conceput un chestionar pe care l-au plasat pe un site. În acesta, ei le-au cerut vizitatorilor să-i evalueze pe candidații potențiali din fotografiile expuse. Experimentatorii au suprapus subliminal unul din cele 4 seturi de câte 4 litere peste fața candidatului, respectiv RATS („șobolani"), STAR, ARAB și XXXX. Subiecții au fost împărțiți pe grupuri, în funcție de setul de litere pe care îl vor primi subliminal.

Sid Perkins a vorbit despre acest studiu în *Science News Online*, într-un articol intitulat „Șobolani nenorociți: este posibil ca reclama campaniei să-i fi influențat subliminal pe alegători". El a declarat: „Expunerea la ȘOBOLANI a avut același efect negativ la bărbații și femeile din studiu. În plus, participanții care s-au identificat ca republicani au reacționat la ȘOBOLANI la fel de negativ ca și democrații." Mai mult, acest studiu a arătat că influența subliminală a fost mai puternică atunci când afirmațiile care însoțeau fotografia candidatului au fost negative.[16]

Lucruri similare se difuzează la știri și în timp ce scriu această carte. KMSP, o filială a Fox Television în

Minneapolis/St. Paul, a arătat fața lui Barack Obama în fundalul unei relatări despre un infractor condamnat pentru abuz sexual. Postul susține că a fost o greșeală. De asemenea, fotografii cu John McCain și soția sa, Cindy, au fost recent descoperite integrate în logoul Fox News. După părerea mea, această asociere de imagini nu poate fi un accident, ci, mai degrabă, fiecare caz este un exemplu clar de amorsare subliminală. Gândește-te singur și vezi dacă ești de acord. Mergi pe www.youtube.com și caută „Who's that hiding in my Fox 5 News logo?" („Cine se ascunde în logo-ul Fox 5 News?").

În cartea sa *Subliminal Ad-Ventures in Erotic Art* [*Mesaje subliminale în arta erotică*], Wilson Bryan Key raportează mai multe cazuri de politicieni care folosesc tehnici subliminale, inclusiv integrarea de cuvinte profane pe afișele candidaților.[17] Valoarea asocierilor în pereche este evidentă – ca și pericolul.

În martie 2008, în timpul procesului de selecție a candidatului democraților, puternic contestat, titlurile ziarelor au conținut o mulțime de aluzii, lucruri defăimătoare și alte strategii murdare între senatorii Obama și Clinton. În luna aceea, *Newsweek* a publicat un articol intitulat „Psihologia politică a rasei și genului", o conversație cu doi oameni care au fost coautorii unui articol cu același nume publicat în *Law Review*. Autorii, studentul la drept Gregory Parks și profesorul Jeffrey Rachlinski, de la Universitatea Cornell, dețin amândoi diplome de doctorat în psihologie. Articolul a acoperit o serie de probleme, dar relevant aici este un studiu citat sub titlul „American egal alb". Rachlinski spune:

> Ceea ce ne-a arătat [studiul „American egal alb"] a fost că, la nivel implicit, oamenii tind să coreleze albul, nu negrul, cu faptul de a fi american. Mai mult, studiile alegerilor din 2008 au arătat că, atunci când îi impulsionezi pe indivizi cu imagini ale steagului american la nivel subliminal, pentru o milisecundă, există tendința de a-i face pe albi să arate mai puțină simpatie față de Barack Obama. Asta ne duce înapoi la întrebarea de ce nu purta Obama insigna cu steagul american și acuzațiile că nu și-a pus mâna pe inimă în timp ce se cânta imnul național. Chestia asta este dificilă pentru el, mai ales având în vedere că unii oponenți îi pun la îndoială patriotismul.[18]

De cealaltă parte a baricadei au existat o mulțime de discuții despre candidatul republican Mike Huckabee și așa-numita „cruce subliminală" care a apărut în fundalul uneia dintre reclamele sale. În acest exemplu, crucea nu a fost de fapt subliminală – deși, atunci când privitorii s-au concentrat pe fața și pe mesajul lui, cu siguranță părea să fie astfel. Au existat multe comentarii în mass-media ce subliniau faptul că, având în vedere binecunoscuta atenție pentru detalii a lui Huckabee, este puțin probabil ca acest lucru să fi fost doar un accident.

Securitatea Națională

În mijlocul atitudinii publice de negare care îi caracterizează pe cei care susțin că tehnologiile subliminale și celelalte metode de sondare a minții sau de control nu se folosesc, în 2007 publicul a aflat că Departamentul American pentru Securitate Internă testa – și poate chiar negocia să cumpere – Mindreader 2.0. Acest aparat a fost realizat de o organizație rusă pe baza muncii de pionierat a regretatului Igor Smirnov și a soției sale, Elena Rusalkina.

Rusalkina este directoarea Institutului de Cercetare Psihotehnologică din Moscova. Potrivit lui Sharon Weinberger, într-un articol din *Wired*, Rusalkina susține că aparatul ei este „mai rapid decât un poligraf și poate fi folosit în aeroporturi" pentru a-i găsi pe teroriști. Dispozitivul transmite imagini subliminale din spatele unui joc pe calculator, aparent nevinovat. „Premisa care stă la baza tehnologiei este că teroriștii vor recunoaște imaginea codată a unui terorist, chiar fără să-și dea seama, și că reacția lor subconștientă la imagine i-ar trăda."[19]

Smirnov a fost cel care i-a dat recomandări FBI-ului în timpul evenimentelor de la Waco cu David Koresh (a se vedea Capitolul 6). Weinberger subliniază că există opinii divergente cu privire la activitatea lui Smirnov, problema Waco și Mindreader. Deși autoarea n-a putut obține comentarii de la Departamentul de Securitate Națională, ea a subliniat că, potrivit declarațiilor celor implicați, respectivul contract este iminent. Citându-l pe Geoff Schoenbaum, neurolog la Școala de Medicină a Universității Maryland, există îndoieli că tehnologia funcționează cu adevărat. Deși „nu există nicio îndoială că creierul este capabil să perceapă lucruri situate sub nivelul capacității noastre de a exprima sau de a identifica în mod conștient", asta nu înseamnă că există dovezi că „putem produce specificitatea și sensibilitatea de a alege un terorist".[20]

Acestea fiind spuse, viitorul eforturilor antiterorism ale SUA ar putea fi legate – cel puțin parțial – de indicii subliminale care dezvăluie motivele subconștiente.

Negarea subliminală

Există literalmente alte sute de cazuri care ar putea fi citate. (Vizitează www.progressiveawareness.org pentru peste 800 de exemple, chiar dacă această bază de date nu a fost actualizată de câțiva ani – sau distrează-te și, pur și simplu, caută „subliminal" pe www.youtube.com.)

Chiar și cu toate cercetările, mulți oameni încă susțin că procesarea informațiilor subliminale este o glumă. Într-un astfel de articol, care a apărut într-un număr online din *Real Magick*, autorul Todd Stark spunea: „În mod cert, datele empirice publicate arată că influența subliminală audio este fie extrem de slabă, fie inexistentă, iar majoritatea argumentelor teoretice pentru efect sunt, în cel mai bun caz, îndoielnice."[21]

Articolul lui Stark este doar unul dintre numeroasele prezentate pe internet ori de câte ori se dă o căutare pentru „subliminal". Subliminal – hainele împăratului? Subliminal – doar o altă farsă. Subliminal – o pseudoștiință atrăgătoare pentru cei cu facultăți reduse. Încă o dată, citez cuvintele Pratkanis și Aronsons, autorii cărții *Vârsta propagandei*: „De data aceasta a fost asociat credințelor New Age, care susțin că există o forță ascunsă puternică în personalitatea umană ce poate fi controlată prin magie, cristale și comenzi subliminale"[22]. Ce declarație de poziționare minunată este aceasta – cristale, magie și comenzi subliminale! Dacă tu crezi în una, prin asociere trebuie să accepți și alta – cel puțin asta e ceea ce implică. Aceasta este moartea prin implicare – sau este moartea investigării inteligente, prin satiră și râs?

Poate că, cel puțin istoric, publicația *Skeptical Enquirer* este cel mai înflăcărat dintre analiștii care insistă că mesajele subliminale nu funcționează, că agențiile de publicitate nu le folosesc și că aplicațiile personale ale acestei tehnologii sunt o farsă. Însă chiar și această revistă de știință – care în trecut a demascat multe lucruri ce au fost ulterior dovedite ca fiind adevărate – admite acum dovezi care demonstrează schimbări de comportament cauzate de stimuli subliminali. Totuși, acest lucru a apărut numai după procesul Judas Priest.[23] Amintește-ți toate acestea atunci când vei citi capitolul următor.

Rezumat

Ne-am uitat la doar o mică parte din cercetările privind comunicarea subliminală. Am vorbit despre istoricul cercetărilor în cărțile mele anterioare. Numărul foarte mare de materiale care există astăzi în sprijinul eficienței comunicării subliminale continuă să se acumuleze. În capitolul următor, vom explora câteva tentative de a emite legi care să controleze utilizarea incorectă a comunicării subliminale – sau, cel puțin, să solicite un consimțământ informat.

Controversa pe acest subiect continuă. În mod clar, există motive pentru aproape toate pozițiile, chiar dacă motivul este doar de apărare a cercetărilor realizate de cineva. Subiectul stimulilor subliminali nu e întotdeauna bine definit, nici nu este liniar, ceea ce ar duce la examinare directă. Nu, e mai mult asemănător conștiinței înseși. Subiectul este dinamic – un proces, un proces continuu, care uneori se pretează la control direct și, uneori, acționează cu întârziere. Cu toate acestea, ar trebui să fie clar că este real. Comenzile subliminale nu sunt o grămadă de aiureli, magie, cristale New Age sau alte asemenea.

* * *

Capitolul 8

Statutul legal al comunicației subliminale

„Pedeapsa nu mai este la modă acum, pentru că ea duce la discriminări morale între oameni, ceea ce e ceva oribil pentru o minte modernă. Noi preferăm o vină colectivă fără niciun sens în locul unei responsabilități individuale încărcate de sensuri."

Thomas Szasz

Cei mai mulți oameni consideră că legile există pentru a-i proteja pe ei de folosirea comunicației subliminale. Din nefericire, nu așa stau lucrurile.

O parte din motivele pentru care legile nu există se află în confuzia creată când se dau definiții.

În 1984, în discuțiile asupra acestei probleme singurul consens la care s-a ajuns a fost că orice lege scrisă trebuie să abordeze problema în aceeași manieră în care a făcut-o judecătorul Whitehead, în timpul procesului Judas Priest, în Reno, adică din punctul de vedere al „consimțământului informat"[1].

Percepția subliminală

Congresul le-a cerut câtorva experți să depună mărturie la audierile din 1984. Printre numeroasele întrebări, una privea „mecanica" umană implicată în procesarea informațiilor subliminale.

Ipoteza evidentă se baza, în mare măsură, pe activitatea lui Benjamin Libet, un cercetător de la Universitatea din San Francisco, California, care făcuse pionierat științific în domeniul conștiinței umane. O privire asupra acestor mărturii este cel puțin edificatoare.

Un document prezentat de Howard Shevrin, cercetător în domeniul mesajelor subliminale și martor în procesul lui Judas Priest din partea reclamantului, se referă la natura subconștientului. În primul rând, el a caracterizat-o ca aparținând psihanalizei, și nu neapărat restului psihologiei. Scoțând acest construct în afara contextului, el a abordat subiectul în mod mai direct și veridic, începând cu lucrarea lui Libet:

> În 1967, echipa lui Libet a susținut că reacția la stimulii somato-senzoriali poate fi obținută la nivelul cortexului atunci când subiectul este stimulat, la nivelul pielii, prin intermediul unui curent electric de o anumită frecvență. Deși subiectul a afirmat, invariabil, că nu a resimțit nicio senzație, potențialul declanșat a revelat o reacție corticală evidentă, chiar dacă neconștientizată.

Shevrin a continuat cu o discuție tehnică interminabilă despre experimentele asupra reacțiilor corticale (reacția creierului la stimuli – procesarea informațiilor), arătând că cercetarea științifică a demonstrat următoarele:

> Dacă vom combina cele două descoperiri ale lui Libet – prima arătând că există o reacție primară a cortexului la un stimul subliminal, iar a doua că, pentru experiența conștientă, sunt necesare o serie de impulsuri –, putem trage concluzia că stimulii somato-senzoriali pot înregistra informații la nivel cortical fără conștientizare și că experiența conștientizării în sine reprezintă o funcție a unui anumit sistem auxiliar, care are caracteristici specifice.[2]

Influența asupra comportamentului

Mai târziu, în fața Camerei Comitetului pentru Știință și Tehnologie, Shevrin și-a enunțat punctul de vedere asupra potențialei influențe pe care informațiile subliminale o pot avea asupra comportamentului; răspunsul său nu a susținut-o cu putere pe niciuna. Ulterior, în cazul Judas Priest, Shevrin și-a schimbat poziția.[3] Este demn de reținut faptul că Shevrin parcursese 10 ani în plus de cercetare și noi descoperiri, care puteau sta la baza declarației sale de la Reno, Nevada.

Dr. Lloyd Silverman, psiholog la Universitatea New York, a depus și el mărturie în fața Congresului, în 1984. Silverman s-a referit la procesarea informațiilor subliminale prin similitudine cu modele din psihoterapia unui subconștient cu o gândire dinamică. Cercetările asupra mesajelor simbiotice (mesaje de contopire/amalgamare) l-au convins pe Silverman că informațiile subliminale puteau să influențeze și chiar influențau comportamentul.

Dr. Lloyd Silverman, psiholog la Universitatea din New York, a depus și el mărturie în fața Congresului în 1984. Silverman a relatat despre procesarea informațiilor subliminale folosind modele din psihoterapia unui subconștient cu gândire dinamică. Faptul că a lucrat cu mesaje simbiotice (mesaje care îmbină și se contopesc) l-a convins pe Silverman că informaţia subliminală poate influenţa direct comportamentul – şi o şi face. Deşi au existat mărturii diferite în legătură cu eficacitatea mesajelor subliminale, problema esenţială pentru legislativ ţinea de aspectele legale şi constituţionale, mai ales de Primul Amendament.

Definiţia legală

Într-o declaraţie redactată şi prezentată în cadrul audierilor în Analiza Legislaţiei Californiei de Sud, s-a făcut referire la acest subiect în context. Autorii au început prin a discuta despre pretinsele utilizări ale mesajelor subliminale pentru consumul de băuturi răcoritoare, în 1957, în timpul rulării filmului *Picnic*. În urma zgomotosului protest al publicului, care a urmat dilemelor de ordin moral privind diferitele forme de control comportamental, articolul a prezentat diverse puncte de vedere. Au fost prezentate, cu elocvenţă, aspecte de natură morală, socială şi etică, alături de cele de ordin constituţional şi legal. Autorii au recunoscut dificultatea inerentă de a defini „percepţia subliminală“; şi au elaborat o definiţie la modul general:

> Procesul prin care unor persoane sau grupuri li se prezintă informaţii vizuale sau auditive fără ca acestea să conştientizeze expunerea la aceste informaţii, dar la care au o reacţie selectivă.[4]

Cheia constă în faptul că definiţia include termenul „reacţie“. Cu alte cuvinte, fără o reacţie selectivă, informaţiile nu sunt considerate a fi stimuli subliminali.

Concluzii legale

Declaraţiile au continuat cu o trecere în revistă a literaturii ştiinţifice – de la referirile extinse la activitatea şi studiile lui Norman Dixon, care a demonstrat în mod clar influenţa comunicării subliminale asupra comportamentului, până la disponibilitatea publicului faţă de echipamentul menit să transmită informaţii subliminale. Experţii legişti au confirmat faptul că folosirea dispozitivelor subliminale era în creştere – şi, mai mult decât atât, acela că, de curând, dispozitivele inventate erau special proiectate astfel încât să nu poată fi detectate.[5]

Concluziile şi recomandările lor merită citate:

> O importantă controversă are ca punct central întrebarea dacă aceste tehnici sunt capabile să inducă anumite comportamente sau doar să accentueze comportamente la care sunt predispuşi oamenii. Oricum, în urma descoperirilor ştiinţifice existente, se pot trage unele concluzii generale.
>
> 1. Oamenii au capacitatea de a primi informaţii prezentate la un nivel de care nu sunt conştienţi şi vor evalua şi reacţiona în mod inconştient la conţinutul acestor informaţii, opunând rezistenţă la conţinutul negativ şi fiind mai pregătiţi să accepte conţinutul pozitiv. Acest lucru ar sugera faptul că un individ cenzurează informaţia subliminală în acelaşi mod în care cenzurează sau evaluează informaţia supraliminală, reacţionând într-un anumit mod, astfel încât nu este cu nimic mai uşor de manipulat sau schimbat decât dacă ar fi perceput informaţia în mod conştient. Dacă aşa stau lucrurile, comunicarea subliminală nu poate fi considerată o tehnică eficientă de spălare a creierului.
>
> 2. Oamenii pot fi învăţaţi să aibă reacţii noi la niveluri preconştiente ale conştiinţei şi pot folosi

informații subliminale pentru soluționarea mai eficientă a problemelor.

3. Pentru o sugestie subliminală eficientă nu este absolut necesar să existe un anumit comportament sau o anumită reacție și pot fi induse anumite reacții noi. Această descoperire susține preocuparea că o comunicare la nivel subliminal îi poate determina pe oameni să facă ceva la care, altminteri, nici nu s-ar fi gândit, adică mai mult manipulează decât să amintească de ceva anume.[6]

4. Oamenii nu reacționează uniform la mesajele subliminale transmise cu același nivel de intensitate și aceeași durată.

5. Anumite trăsături ale personalității îi predispun pe unii să fie mai ușor influențați decât alții de către sugestiile subliminale.

6. Eficiența comunicării subliminale depinde întrucâtva de stările motivaționale și emoționale ale persoanei care recepționează mesajul.[7]

Primul Amendament*

În încheiere, concluzia a subliniat faptul că obiectivul principal era protejarea dreptului la autonomie și intimitate și așa mai departe, care erau prevăzute în Primul Amendament, ca un drept la libertatea proceselor de gândire. Jurisprudența a fost revizuită, mai ales în ceea ce privea natura „conținutului ideatic ca un aspect al intimității". În final, s-a făcut propunerea de a se solicita „dezvăluirea integrală a scopului și conținutului mesajului" – consimțământul fiind în cunoștință de cauză.[8]

---

* Parte din Constituția Statelor Unite ale Americii. (n. tr.)

Aceasta este o privire de ansamblu. Dacă ești interesat de întreaga transcriere a acestor audieri, poți vedea *Subliminal Communication Technology* [*Tehnologia comunicării subliminale*], realizată de Camera reprezentanților SUA.[9]

Consimțământul în cunoștință de cauză

Nu la mult timp după aceste audieri în fața Camerei Reprezentanților, în Comitetul pentru Știință și Tehnologie din Utah a fost propusă o lege privind consimțământul în cunoștință de cauză. Era în anul 1986.

20 de ani mai târziu, deși câteva state și chiar Congresul Statelor Unite au introdus propuneri legislative pentru a interzice informațiile subliminale în media comunicării publice, nu a fost niciodată adoptată vreo lege. În 1986, Frances Merril, delegata Camerei Reprezentanților din Utah, a inițiat o legislație menită să interzică orice comunicare subliminală fără consimțământ informat. Cu alte cuvinte, așa cum li se cerea restaurantelor să afișeze înștiințarea că folosesc microunde, de exemplu, unui detailist care folosea anunțuri „subliminale" antifurt i se cerea să-i informeze pe cei care ascultau programele audio. În mod evident, și trupelor de heavy metal care foloseau mesaje subliminale ar fi trebuit să li se ceară să afișeze anunțuri potrivite în acest sens, precum oricui altcuiva care folosește astfel de modalități de comunicare.

Eu am fost implicat în acest proces legislativ – și la fel a fost și munca mea. În acea vreme, eram co-gazda unui talk-show radio și, împreună cu echipa mea, am lansat în eter acest subiect controversat. După părerea mea, o lege a consimțământului informat nu numai că avea sens, dar, uneori, părea să fie singura măsură legală adecvată, executorie şi care să nu încalce libertăţile constituţionale. Poate că nu ar fi trebuit să fiu atât de surprins cum am fost atunci când ne-am adresat Comitetului Camerei din Utah şi îmi amintesc faptul că aproape ne-a şocat numărul de profesionişti care reprezentau diferite interese, inclusiv ale unor agenţii de publicitate, care au intervenit pentru a vorbi împotriva legislaţiei. Ne-am gândit că o decizie, aparent adoptată la nivel local, stârnea un interes la nivel naţional şi chiar internaţional. Vorbitori din New York pledau pentru inutilitatea legislaţiei – nimeni nu folosea această tehnică, era prea scumpă şi nu avea efect. Comitetul a ascultat ambele părţi şi a fost presat de către biroul meu şi de către alţii ca cel puţin să trimită chestiunea în discuţie în plenul Camerei, pentru a fi votată.

Comitetul abia dacă a catadicsit să aprobe ca propunerea legislativă să ajungă în Cameră, dar Camera a votat împotrivă. Până astăzi, încă nu există protecţie legală împotriva invaziei subliminale asupra intimităţii noastre.

Certificarea comunicării subliminale

Nu există nicio limitare a dispozitivelor de comunicare subliminală care să poată fi cuprinsă în vreun regulament. Oficiul de Brevete al SUA a aprobat peste 100 de brevete – iar al meu este doar unul dintre ele. Unele dintre aceste dispozitive adaugă conţinut subliminal sunetelor din mediul ambiental, unele redau anumite tipare de sunet sau coloane sonore, iar altele introduc material vizual sau audio şi îl proiectează prin intermediul mediei similare, cum ar fi televiziunile.

Există dispozitive de adăugare a unui conţinut subliminal în sistemele de muzică din magazine şi dispozitive care transmit imagini-fulger şi pot fi controlate prin

intensitatea luminii, cum ar fi puterea energiei exprimată în waţi; altele reglează puterea luminii din spaţiul respectiv, transmiţând informaţii subliminale la un nivel ceva mai scăzut al intensităţii luminii etc. Există instrumente pentru computerul tău de înregistrare mediatică audio şi video, pentru a influenţa media scrisă şi multe, extrem de multe dispozitive – dar nu există nicio lege care să pedepsească utilizarea lor iresponsabilă.

O codificare a Comisiei Federale a Comunicaţiilor (FCC) interzice cu tărie conţinutul subliminal. În esenţă, este vorba despre o avertizare adresată difuzorilor de media (şi persoane avizate mi-au spus că, din punct de vedere tehnic, FCC poate retrage licenţa, pentru încălcarea regulilor), dar problema constă în descoperirea acestor încălcări. De exemplu, atunci când un post de televiziune transmite o reclamă pentru o jucărie cu mesaje subliminale ce sunt transmise puţin în afara semnalului de sincronizare, directiva ascunsă devine evidentă: „Spune-i mamei, cumpără acum." Unii cetăţeni îngrijoraţi au reclamat aceste practici, dar s-a negat crearea acestor mesaje.

Ce se poate face dacă nu există posibilitatea de a defini astfel de mesaje? Cu alte cuvinte, fără o evocare punitivă într-un cod penal, totul se rezumă la cooperare. Ceea ce ar trebui să fie urmărit din punct de vedere tehnic şi ceea ce se urmăreşte din punct de vedere practic nu sunt, în general, unul şi acelaşi lucru. În cazul exemplului de mai sus, nu ştim dacă nu s-a întâmplat nimic. În această privinţă, când campania lui Bush a permis evidenţierea cu vântului RATS în DemocRATS, în mod deliberat nu s-a luat nicio măsură legală.

Credinţa că legea previne invazia asupra gândurilor tale intime te poate face să te simţi confortabil şi protejat – dar, de fapt, lucrurile stau altfel, cel puţin în practică.

Rezumat

Preocupări privind folosirea greşită a comunicării subliminale au existat, sub diferite forme, încă din 1953. Oameni îngrijoraţi au făcut presiuni pentru efectuarea de controale stricte şi s-au înaintat numeroase propuneri legislative. Niciuna nu a fost promovată.

În ciuda eforturilor depuse de mulţi oameni de-a lungul a 50 de ani, nu există legi care să controleze comunicarea subliminală. Până în 1990, nu a existat vreun precedent de propunere privind protecţia comunicării subliminale asemănătoare libertăţii de exprimare prevăzute în Primul Amendament. Această interpretare a documentului nostru din secolul al XIII-lea, care ar fi rezolvat problema, pare să fi fost imposibilă, iar asta încă poate să pună obstacole în calea unor reglementări ulterioare.

Multe probleme sunt inerente în reglementarea comunicării subliminale. Aplicarea unor astfel de reglementări se poate dovedi a fi atât greoaie, cât şi costisitoare, iar, în general, astfel de încercări au eşuat.

* * *

Capitolul 9

Paradigma MIP şi vorbirea inversată

> „Cercetare înseamnă să vezi ceea ce a văzut toată lumea şi să te gândeşti aşa cum nimeni nu a mai gândit."
>
> Albert Szent-Györgyi

Unul dintre motivele pentru care comunicarea subliminală este atât de controversată stă în faptul că, pentru a o crea, se folosesc diferite metode. Există pe piaţă numeroase programe audio subliminale de autoajutorare care, pur şi simplu, nu au niciun efect din cauza greşelilor grosolane în modul în care au fost create, de la afirmaţii la persoana a II-a (în loc de persoana I) până la intercalarea unor afirmaţii fără nicio legătură cu scopul lor iniţial, încât nu se regăsesc în conţinut.

Întrucât eu cred cu tărie că programele subliminale de autoajutorare sunt unele dintre cele mai puternice instrumente disponibile de educare a minţii, vreau să-ţi împărtăşesc câte ceva despre teoria din spatele dezvoltării programelor mele InnerTalk*.

---

* Vorbire Lăuntrică/Vorbire Interioară/Dialog Interior. (n. tr.)

Cercetarea mea a evaluat mesajele audio subliminale folosind metoda specială pe care am brevetat-o în 1988. Cunoscută sub numele de „Metoda Taylor“ (sau, în brevet, „Metoda subliminală pentru întregul creier“) și cunoscută acum cel mai frecvent drept „Vorbirea Interioară“, ea este diferită, într-un fel, de orice altă metodă audio. Asta nu înseamnă că nu există și alte metode audio care ar putea funcționa; mai degrabă, nu doresc decât să diferențiez tehnica mea de cea folosită în studiul lui Eric Spangenberg despre „Efectul etichetelor“, care a fost prezentat drept dovadă că mesajele subliminale audio nu au acționat în cazul Judas Priest. Îți voi oferi o succintă privire de ansamblu a acestui studiu; detalii complete pot fi găsite în *Alegeri și iluzii*.

Studiul Spangenberg

În acest studiu, un doctorand a inițiat un proiect de cercetare folosind casete audio subliminale ce proveneau de la cinci firme diferite. Erau două tipuri de casete: unul destinat îmbunătățirii memoriei și altul pentru construirea stimei de sine. Însă etichetele au fost inversate, astfel încât casetele cu stima de sine au fost etichetate „Memorie“ și invers. Cei care credeau că ascultă mesaje subliminale adresate memoriei au raportat o îmbunătățire a capacității de memorare, iar cei care credeau că ascultă mesaje pentru stimă au raportat o creștere a stimei de sine. În ambele cazuri, instrumentele nu au reușit să identifice o schimbare semnificativă, sub aspect statistic. În acest punct, este corect să constatăm o influență clară a etichetei; dar ce să mai zicem despre un efect real în ceea ce privește comunicarea subliminală?

Cele cinci firme care au realizat casetele au pretins că au folosit diferite metode și mesaje pentru programele lor, incluzând mesaje adresate atât la persoana a II-a, cât și la persoana I. Unele firme au folosit afirmații discutabile și, prin diferite mijloace, au produs materiale care făceau diferența între un produs și altul. Toate purtau eticheta „subliminal“, dar, în mod cert, acest lucru nu însemna că erau similare.

Astfel, noi nu luăm în considerare un studiu cu o singură variabilă. Noi amestecăm multe variante și obținem o singură concluzie – dar e clar că aceasta nu este știință adevărată!

Vorbirea Interioară®

Dar să revenim la Vorbirea Interioară. Pe scurt, această metodă este mascată de mesaje vorbite premergătoare, transmise pe un canal, și mesaje transmise prin derulare inversă pe canalul opus. Cele două canale diferite sunt direcționate către emisferele cerebrale în conformitate cu obiectivul esențial al procesării informațiilor. Aceasta înseamnă folosirea unui dispozitiv care transformă un semnal audio într-unul electric și conduce două semnale audio sub forma unor semnale electrice, fixându-le într-o proporție prestabilită cu precizie. Astfel, puterea semnalului mesajului subliminal poate fi mărită mai mult decât în cazul procedurilor tipice de îngropare, în care elementul subliminal poate atinge maximum 60 până la 80 decibeli sub transmițătorul de bază (tiparele de sunet din lumea exterioară, cum ar fi sunetul oceanului, muzica, vorbirea etc.).

Folosit în modul menționat anterior, puterea semnalului este mai mare și, într-adevăr, ascultătorii spun că aud sunete mai depărtate, asemănătoare vocii, dar nu pot înțelege exact ce anume se spune. Acesta este motivul pentru care unii critici s-au referit la ceea ce fac eu ca fiind „nesubliminal".

Folosirea unor canale diferite face posibilă o transmisie dihotomică, ce comunică, în mod specific, un mesaj cu o vorbire obișnuită/clară pe canalul drept, destinat emisferei stângi; acest mesaj este permisiv, cum ar fi „E în regulă să fii bun". Concomitent, pe canalul stâng, adresat emisferei drepte (pentru majoritatea oamenilor dreptaci), se transmite mesajul autoritar „Sunt bun".

La început, am emis teoria, apoi cercetarea a arătat că, dacă oamenii își spun pur și simplu „Sunt bun", emisfera stângă, lăcașul logicii, motivației și al multor mecanisme de apărare, va veni cu ceva care sună cam așa: „Da, desigur. Bun la ce?" Ideea din spatele mesajelor subliminale este să evităm conștiința critică și primele impulsuri ale dialogului interior. Adică, noi vrem ca mesajele/afirmațiile să vină din interior în afară. Deoarece avem tendința de a le acorda mai multă credibilitate propriilor gânduri decât gândurilor altora, această metodă poate, în ultimă instanță, să ne învețe optimismul și să pună capăt vorbirii cu sinele nostru care este contrară propriilor interese și căreia foarte mulți oameni îi permit să le limiteze realitatea.

Iată, în esență, tehnica Vorbirii Interioare, dar hai să aruncăm o privire asupra cercetării pe baza căreia am tras concluziile. Dacă nu ești interesat de aspectele tehnice, poți să sari peste acest capitol și să preiei unele informații privind cercetarea independentă și rezultatele obținute prin folosirea Vorbirii Interioare din prezentarea, în linii generale, de la sfârșitul acestui capitol.

Metoda Taylor

Vorbirea Interioară transmite simultan cuvinte obișnuite și în derulare inversată, care sunt transmise pe canale diferite și la un nivel sonor cuprins în gama de frecvențe a informațiilor sonore liminale. Transmiterea informațiilor este defazată (cei doi vorbitori nu rostesc cuvintele în același timp, dar își sincronizează intervențiile. Detalii tehnice complete sunt disponibile în Certificatul nr. 5.170.381). Această metodă permite detectarea cu ușurință a mesajelor subliminale în aparatura stereo de uz casnic. Aceleași informații nu sunt percepute când sunt ascultate în mod obișnuit. Mulți cercetători independenți au demonstrat că această metodă acționează în cazul multor situații, după cum vei vedea spre sfârșitul acestui capitol (Roche, 1993[1]; Plante, 1993[2]; Ashley, 1993[3]; Isaacs, 1991[4]; Pelka, 1991[5]; Kruse, 1991[6]; Galbraith și Barton, 1990[7]; Reid, 1990[8]). La acestea pot adăuga studiile mele, metoda dublu-orb* și clinică (Taylor, 1986[9], 1990[10] și 1991[11]). Aceasta a fost numită metoda „nesubliminală" (Moore, 1990).[12] Alții au folosit-o în sprijinul teoriei subliminale (Urban, 1992).[13]

Această metodă a rezultat din activitatea desfășurată în laboratorul meu, începută în 1982. Multe dintre concepte provin din studiile asupra lateralității creierului și asupra funcțiilor sale hemisferice, abordate prin intermediul modelelor holografice ale lui Karl Pribram.[14] Am publicat prima mea descriere a metodei, iar apoi am brevetat-o, în 1987. Profesorul Peter Kruse, de la Universitatea Bremen, a consacrat „Metoda Taylor", astfel încât să o diferențieze de alte tehnologii subliminale, și a afirmat: „Metoda Taylor funcționează!“

---

* Tip de experiment terapeutic clinic în cursul căruia nici medicul, nici pacientul nu cunosc natura medicamentelor utilizate, pentru evitarea fenomenelor de sugestie care pot interveni în aprecierea eficienței tratamentului. (n. tr.)

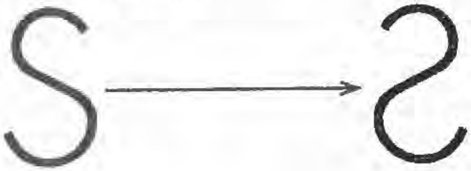
Într-o lucrare nepublicată, am propus procesarea imaginii-oglindă (MIP) drept model de lucru pentru descrierea elementului-cheie al brevetului meu.[16] Cercetarea a demonstrat despre creier că poate procesa informații prezentate în ordine inversă.[17] Teoria originară din spatele Vorbirii Interioare considera că perceperea informației inversate, în orice mod, este similară cu informația vizuală corectă care a fost prezentată de la coadă la cap.

Ceea ce urmează este istoria din spatele dezvoltării Vorbirii Interioare și o prezentare integrală a naturii teoretice și mecanice a metodei.

Istoria

Studiul meu asupra procesării informațiilor a început, de fapt, cu vânzările, iar prima mea cercetare în domeniul mecanicii creierului a avut loc în timpul cursurilor impuse la facultate. Interesul meu personal a crescut atunci când fiica mea mai mare, Angela, a început școala. Angela avea unele dificultăți, iar învățătoarea ei din ciclul primar a socotit-o dislexică. Dislexia ei părea moderată și era ceva care putea fi depășit. Am lucrat împreună cu ea, pentru a o ajuta să o învingă. Ea copia litere și numere după un model scris, făcând, uneori, diverse imagini în oglindă ale acestor simboluri. Mă intrigau, în mod special, S-urile, fiindcă erau perfecte.

Figura 9



Pe măsură ce lucram cu Angela, a devenit evident faptul că alegerea mâinii sau a ochiului pe care îl folosea depindea, într-o oarecare măsură, de natura caracterelor inversate pe care le scria. Prin închiderea unuia dintre ochi sau schimbarea mâinii cu care scria, rezultau scrisuri și greșeli diferite. Cu timpul, ea a depășit dislexia, iar eu, în principiu, mi-am pierdut interesul față de subiect. Am păstrat unele dintre însemnări, dar mi-am văzut de alte aspecte ale vieții mele.

Gândirea subconștientă

În 1981, am participat la un curs de hipnoză, în Chicago, condus de Harry Arons. Harry susținea cu emfază că, parțial, creierul procesa informațiile printr-un fel de acrobație. El considera că aceasta ar trebui să aibă loc într-o anumită parte fizică a creierului, comparând această activitate cu cea a unui acrobat. El a descris acrobația ca parte a procesului pe care l-a numit „gândire subconștientă“. Pornind de la aceasta, cuvintele – și chiar literele care formează cuvintele – se combinau, se inversau și se amestecau între ele. Acest amestec ar fi trebuit să aibă loc în mod cu totul inconștient.

Ca rezultat al procesului acrobatic, cuvintele se puteau recombina în alte propoziții, care puteau modifica în întregime înțelesul exprimării. Propozițiile necesitau o construcție atentă, pentru a evita schimbări de sens nedorite. Acest concept mi-a trezit interesul în mod deosebit.

Arons a folosit exemplul afirmațiilor. O afirmație pentru reducerea numărului de țigări fumate poate suna cam așa: „Consider că 10 țigări pe zi sunt mai mult decât suficiente pentru mine.“ Arons a sugerat că această frază, aparent folositoare, se putea recombina în afirmația „Consider că mai mult de 10 țigări sunt suficiente pentru mine“.

Această idee pare ciudată. Nu am niciun motiv să nu îl cred pe Arons. Totuşi, cum şi de ce funcţionează creierul în acest fel, în acest proces, m-a nedumerit. Am început să inventariez asemănările dintre teoriile recunoscute şi anomaliile modelelor de procesare a informaţiilor şi a lumii vizibile.

Oglindirea emisferică

După 1984, am devenit sigur că emisferele creierului se oglindeau una pe cealaltă, din punct de vedere funcţional, în multe aspecte neexplorate. În mod cert, acestea includeau procesele de învăţare referitoare la dezvoltarea logicii şi a raţiunii (în special orientarea afectivă), precum şi limbajul şi problemele de matematică (mai ales modelele matematice tridimensionale).

În 1985, mi-a căzut în mână cartea *The Holographic Paradigm and Other Paradoxes* [*Paradigma holografică şi alte paradoxuri*]. Eram atras de activitatea lui Karl Pribram şi a lui David Bohm.[18] Fizica lumii – chiar şi metafizica – păreau să semene cu mecanica creierului. Dintr-odată, cel puţin în ceea ce mă priveşte, modelul oglindirii emisferice a intrat în centrul atenţiei. În sinea mea, intuiam, în mod clar şi sigur, că nu aveam nicio idee cum pot să demonstrez în mod obiectiv. În 1987, cu o degajare îndrăzneaţă, am inclus ideea procesării informaţiilor holografice în cartea mea *Subliminal Learning: An Eclectic Approach* [*Informaţia subliminală: o abordare eclectică*].

Creierul holografic

După cum am afirmat anterior, multe dintre elementele de bază ale Metodei Taylor derivă din studiile asupra lateralităţii creierului şi asupra funcţiilor sale emisferice, din perspectiva modelelor holografice ale lui Karl Pribram.[19] După cum susţine el, creierul stochează memoria în mod holografic, prin frecvenţe de unde modulate. Modelul holografic al universului fizic, propus de David Bohm, are o structură similară.[20] Modelul holografic MIP ar putea explica anomaliile în stocarea memoriei, dar şi eşecul în redobândirea sau accesarea memoriei. Acest lucru pare evident în cazurile de suprastimulare, cum sunt cele demonstrate în clasicele experimente ale lui B.F. Skinner cu „şobolanul în labirintului luminat"[21].

Interfaţa modelelor paralele de procesare, observate prin examinarea scanării tomografice de tip PET cu emisie de pozitroni*, la care m-am referit, numindu-le procesarea informaţiilor olonome**, se aplică şi în acest caz.[22] Examinarea scanării PET arată înregistrarea cu precizie a epicentrelor evenimentelor stimulatoare. Din aceste epicentre – care corespund cu o parte a observaţiilor emisferice asimetrice şi le formează –, informaţiile stimulatoare se dispersează prin intermediul modulării frecvenţelor. Este posibil ca acest sistem de stocare să se disperseze chiar mai departe de creier, în aşa-numitul „câmp al punctului zero". Teoretic, acest câmp este forţa unificatoare care întăreşte potenţialul şi existenţa Universului; pentru o lectură interesantă şi mai multe informaţii, citeşte *The Field* [*Câmpul*], de Lynne McTaggart.[23]

---

* Metodă de imagistică medicală ce îi permite medicului să examineze complet şi dintr-odată corpul pacientului, prin producerea unor imagini ale fiziologiei, deci ale funcţionării organismului, imagini imposibil de obţinut cu alte metode. (n. tr.)

** Olonomie: proprietate a unui sistem de puncte materiale sau de corpuri rigide de a avea legături olonome, adică a căror variaţie în timp nu depinde de viteze şi de acceleraţie. (n. tr.)

Lateralitatea emisferică

Modelul MIP în sine derivă și el din activitatea în domeniul asimetriei emisferice. Primele studii asupra unor pacienți cu *split brain*[**] au demonstrat diferențe evidente în funcțiile cerebro-corticale ale emisferelor – respectiv între emisfera dominantă (D) și cea nedominantă (ND).[24]

De pe la începutul anilor 1980, literatura psihologică a descris pe larg problematica funcțiilor diferențiate ale D și ND. În general, în aceste clasificări, D este considerată emisfera stângă, iar ND, emisfera dreaptă, în cazul dreptacilor tipici. În mod specific, sarcinile se împart în procese linear-deductive *versus* procese gestalt-holistice. Emisferele cerebrale prezintă o separare anatomică distinctă și dovedesc o separare funcțională evidentă, după cum a stabilit E. Zaidel.[25] Dihotomiile ce tocmai au fost menționate atestă această separare.

Zaidel descrie funcțiile vorbirii și limbajului celor două emisfere cu D ca fiind asemenea unui creier de adult și ND ca fiind asemenea creierului unui copil de 3 până la 6 ani.[26]

S. Blumstein și W. Cooper au demonstrat că activitatea părții ND s-a intensificat odată cu creșterea intonației în vorbirea umană.[27] E. Ross afirmă că partea dorsală a emisferei ND este responsabilă cu înțelegerea intonației, iar cea frontală controlează procesul vorbirii.[28]

Unul dintre pionierii specificității funcționale a emisferelor este Robert Ornstein, care a studiat asimetria emisferelor cerebrale și relația acesteia cu conștiința. El consideră că cele mai înalte capacități ale condiției umane se manifestă numai odată cu dezvoltarea ambelor emisfere și susține că societatea occidentală a pus atât de mult accentul pe emisfera D, încât capacitatea ei de a stăpâni „totul" a deschis calea separării.[29] (Ar trebui remarcat faptul că multe dintre ideile originare ale lui Ornstein privind particularitățile emisferelor cerebrale s-au schimbat de-a lungul timpului, mai ales în sens strict decât ca perspectivă de ansamblu.) Cu alte cuvinte, nu am văzut pădurea din cauza copacilor și am abandonat întreaga lume în favoarea studierii și evaluării reducționiste a părților sale. Inițial, Ornstein a comparat această dihotomie cu diferențele dintre stilurile de gândire ale Estului și Vestului.[30]

Dislexia

O descoperire anunțată de M. Ferguson demonstrează că asimetria auditivă joacă un anumit rol în dislexia infantilă. Pe baza activității desfășurate de Kjeld, Johansen Ferguson a susținut despre copiii cu dizabilități de auz că au o preferință mult mai limitată pentru urechea dreaptă, care este conectată cu emisfera stângă, dominant verbală.[31] Această informație nu e nouă. Însă Johansen a folosit-o pentru confirmarea muncii de început. El a susținut că o continuare susținută a concentrării pe această direcție de cunoaștere este depășită ca termen.[32]

Dislexia a fost unul dintre primele domenii studiate prin proceduri de ascultare dihotomică.[33] De asemenea, ea a candidat la prezentările subliminale care erau

---

[*] Unul dintre cele mai importante modele care, în secolul trecut, a marcat dezvoltarea neuropsihologiei este modelul creierului divizat (*split brain*). Gazzaniga și Sperry au reușit să demonstreze, pentru prima dată, prin secționarea corpului calos, că cele două emisfere cerebrale lucrează simultan, dar diferit. În concluzie, acest model susține că:

1. funcțiile psihice au fiecare o reprezentare cerebrală separată;
2. centrele corticale se leagă între ele prin fascicule de substanță albă;
3. efectele neuro-psiho-patologice variază în funcție de lezarea unor centri ai substanței albe sau ale ambelor. (n. tr.)

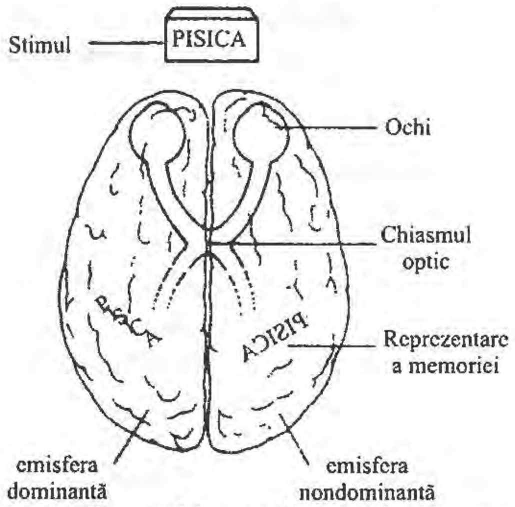
lateralizate prin tehnologii tahistoscopice (cu ajutorul unui aparat care expune, cu rapiditate, stimuli vizuali și care este folosit în studierea învățării, atenției și percepției). Deși această activitate rămâne controversată, totuși ea i-a făcut pe S. Springer și G. Deutsch să tragă concluzia că anumite însușiri ale simetriei emisferice joacă un rol real în cazul dislexiei.[34]

Springer și Deutsch au reanalizat și ei datele privind asimetriile anatomice la dislexici și au descoperit o corelație pozitivă între mâna predominantă, asimetria emisferică și dislexie. Totuși, ei au atras atenția asupra riscului de suprageneralizare și au susținut că „inversarea (asimetriei creierului) interacționează cu alți factori care generează dislexia“[35].

Samuel T. Orton a propus un model de dizabilitate de citire (dislexie), care era considerată drept o dominanță insuficientă a emisferei D.[36] El a presupus că dislexia era provocată de o dominanță cerebrală slabă. Deși modelul său original nu a rezistat rigurozității științifice în generalizarea privind cauza tuturor formelor de dislexie, el oferă totuși un model mecanic funcțional, care nu s-a dovedit încă a fi greșit. Unele dintre ipotezele lui Orton pot fi nerelevante, dar viabilitatea modelului în sine rămâne neschimbată. Această diferență esențială devine și mai importantă în contextul paradigmei MIP.

Orton a studiat pe larg asimetria emisferică în domeniile dislexiei și bâlbâielii. El considera că lupta dintre emisferele cerebrale pentru a deține controlul asupra vorbirii determina această disfuncție. Modelul său de procesare a informațiilor și asimetria emisferică presupunea faptul că noi redăm informațiile vizuale în emisferele din direcția opusă.[37] Orton a sugerat că o corecție vizuală, prin inversarea direcției, reprezintă un proces mecanic de oglindire/reflectare (vezi Figura 10).[38]

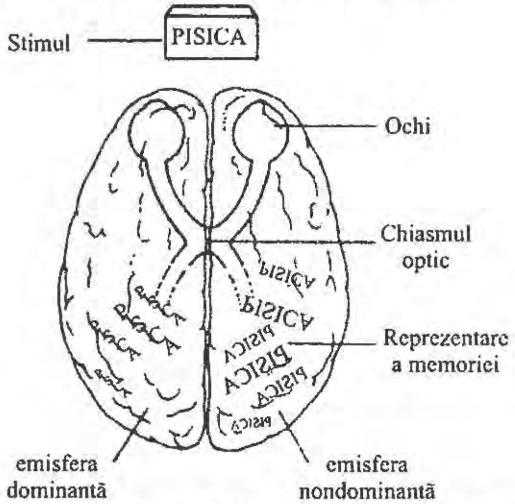
Figura 10



Prin urmare, în Figura 11 este ilustrată o reprezentare grafică mai exactă a modelului holografic MIP.

Paradigma MIP și vorbirea inversă

Figura 11



Orton a inventat termenul de strefosimbolie (simboluri răsucite) pentru a descrie afecțiunea apărută atunci când procesul de oglindire pare incomplet sau absent din cauza unei „dominații cerebrale dezvoltate în insuficientă măsur, una orientată normal și cealaltă inversată“[39].

Vorbirea inversă

David Oates insistă asupra faptului că orice vorbire conține inversiuni care au înțeles. Se pare că subconștientul poate comunica în acest fel. După o perioadă de 6 ani, el a așezat în ordine, cu meticulozitate, înregistrările și le-a inversat, pentru o analiză a vorbirii în sens invers. El a observat, în mod repetat, inversiuni ce aveau un înțeles care, de obicei, completează vorbirea normală sau sunt în contradicție cu ea. O afirmație precum „Am plecat de la serviciu și m-am dus la băcănie“ poate conține un mesaj complementar, de genul „o pâine“. Astfel de inversiuni pot adăuga informații relevante la mesajul de bază (normal). Un mesaj contradictoriu ar putea spune „Detestă“ într-un mesaj anterior, care spune „Chiar e în regulă“.[40]

Am avut și eu de-a face cu acest fenomen. În 1984, am analizat înregistrări ale unui test pentru detectorul de minciuni, acțiune care a presupus inversarea manuală a casetelor audio peste capul de redare al unui magnetofon cu două bobine, în încercarea de a izola un anumit semnal. Pe măsură ce derulam caseta în sens invers, am auzit cuvântul „mincinos“. Era rostit clar și, mai târziu, alții au demonstrat cu ușurință acest lucru. În citirea înainte, persoana examinată a spus pur și simplu „Nu“. În citirea inversă, acest „Nu“ conținea cuvântul „Mincinos“. Diagramele demonstrau și ele, în mod clar, pericolul elocvent al minciunii. Ulterior, persoana examinată a confirmat minciuna, recunoscând acest lucru. Dacă Oates a avut dreptate, acest incident nu a fost o întâmplare.

De asemenea, Oates a relatat că, pe lângă aplicațiile judiciare ale fenomenului inversării, terapeuții au avut succes în descoperirea rădăcinii traumelor din înregistrările pacienților. Un exemplu dat descria o femeie care s-a dus la terapeut din motive total diferite de abuzul sexual descoperit în vorbirea sa inversată.[41]

Un lucru de mare importanță pentru noi este faptul că Oates a rulat casetele în sens invers la o viteză redusă cam cu 20%. Sunetele produse de un copil în stadiul cuprins între gângurit și vorbirea coerentă conținea expresii inverse, cum ar fi „Tata joacă?“, „Mama acasă?“ etc.[42]

În mod evident, atunci când începem să vorbim, facem inversiuni în vorbire. Cei mai mulți dintre noi creează aceste inversiuni în emisfera dreaptă. După cum am menționat înainte, datele clinice pe care le-am adunat susțin această ipoteză.[43]

Am petrecut ani întregi analizând stresul vocal, urmărind în special microtremurul vocii, care poate fi evidențiat la circa 8 cicli pe secundă. Acesta persistă atât timp cât sistemul autonom central funcționează relativ fără stres. Când apare starea de neliniște, acest microtremur dispare. De multe ori, „vocea trădează“ în momentele de neliniște/stres. Emisfera stângă se ocupă de structura frazei, timpul verbelor, alegerea cuvintelor, logică... Oare emisfera dreaptă formează structura emoțională a vorbirii?

Așa cum vorbirea presupune o interacțiune a emisferelor, inversiunile grafologice necesită anumite explicații.[44] Literatura în domeniul hipnozei și parapsihologiei s-a referit adesea la scrierea inversă. Reflectarea acestei scrieri într-o oglindă demonstrează viabilitatea teoriei. În timpul transei, activitatea emisferei stângi se reduce, acesta fiind un alt exemplu al reversibilității creierului. Este, oare, mintea critică (emisfera stângă) în așteptare?

În timpul ceremoniilor religioase de natură cathartică/purificatoare, mulți oameni vorbesc în limbi necunoscute lor. De fapt, în ce măsură este legat acest fenomen de vorbirea inversă, după cum a susținut Oates?[45]

Implicațiile inversării vorbirii, care are loc fără ca vorbitorul să știe (cel puțin, nu în mod conștient), sunt la fel de uluitoare pe cât de lungă este lista constatărilor făcute. Înainte de a auzi despre descoperirile lui Oates, am studiat informațiile privind vorbirea inversă doar dintr-o perspectivă a acceptării personale. Oare făcea creierul, în mod inteligibil, interpretări cu înțeles ale vorbirii inverse? Unele articole au susținut categoric că nu![46]

Studiile au testat evaluările conștiente ale informațiilor inverse. Cercetătorii ar fi putut testa reprezentări ale vorbirii inverse printr-un instrument cum ar fi testarea apercepției* pe o anumită temă, menită să detecteze acrobația subconștientă și reacția/răspunsul (emisfera dreaptă). În schimb, ei au ales să evalueze înțelesul recunoscut în mod conștient (emisfera dreaptă) imediat după prezentarea vorbirii inverse. Datorită modelului MIP, acest tip de abordare are o valoare redusă – dacă are vreuna –, iar concluziile rezultate sunt neîntemeiate.

Cum lucrează Vorbirea Interioară

Acum, cel puțin avem o înțelegere teoretică asupra abordării mele. Hai să revedem esența. Oare ce se întâmplă în creierul omului obișnuit? Acesta primește stimuli senzoriali, iar emisfera dominantă (D) generează o reprezentare stabilă. Emisfera nondominantă (ND) generează reprezentări contrare. Acestea pot corespunde unor reprezentări

---

* Proces mintal care constă în integrarea percepțiilor în experiența individuală anterioară. (n. tr.)

cunoscute anterior (credințe). Prin rezonanță, în metafora holografică, o reprezentare contrară poate declanșa în întregul creier reprezentări care se potrivesc. Combinația dintre reprezentarea contrară și reprezentarea cunoscută poate copleși prezentarea uzuală D, a emisferei dominante.

Afirmațiile reprezintă un exemplu simplu al modului în care se petrece acest lucru. Atunci când spun „Iert", deja mi-i amintesc pe toți oamenii pe care încă nu i-am iertat. Afirmațiile par să acționeze eficient în stabilirea credințelor de care încă nu ne-am eliberat. În schimb, afirmațiile ajută și la eliberarea credințelor care ne blochează. Odată ce le-am descoperit, putem folosi mijloace eficiente pentru a lucra asupra lor.

În cazul vorbirii inverse, emisfera D nu îi atribuie nicio importanță. Ca întotdeauna, emisfera ND generează reprezentări contrare. Una dintre cele mai simple asemenea reprezentări, inversiunea în timp, are înțeles. Această contrareprezentare nu are un semnal suficient de puternic pentru a pătrunde în conștiință sau pentru a stimula contra-contra-reprezentări. Așadar, repetarea poate stabili o reprezentare (credință) fără a perturba conștiința sau a genera reprezentări contradictorii.

Vorbirea Interioară folosește informații simultane atât în vorbirea înainte, cât și în vorbirea inversă. Ea transmite prin canalul stâng (spre emisfera dreaptă) o afirmație autoritară, cum ar fi „Sunt bun", în timp ce prin canalul drept transmite o afirmație corolară permisivă, cum ar fi „E în regulă să fii bun". Eu prefer să folosesc această transmisie simultană, pe care, ulterior, am brevetat-o, din câteva motive.

Primele două sunt:

1. Fiecare dintre emisfere trebuie abordată în modul cel mai adecvat, adică permisiv sau autoritar – emisfera stângă fiind centrul logicii și al rațiunii, în timp ce emisfera dreaptă este centrul creator, artistic.[47]

2. Așa cum gândirea este încetinită atunci când ambele emisfere sunt puse să lucreze – după cum se observă în cazul efectului Stroop –, și subiectului i se reduc șansele de a auzi ceea ce se vorbește, chiar dacă mesajele pot fi detectate cu ușurință cu ajutorul unui echipament stereo de uz casnic. (În testul Stroop, sunt tipărite diferite nume de culori, atribuite unor culori ce nu corespund numelor respective. De exemplu, cuvântul „galben" este scris cu culoare verde, „albastru" cu cerneală roșie etc. Dacă vrei să faci acest test, te rog să accesezi www.eldontaylor.com/mindprogramming.html.)

Înregistrarea distribuie aceste mesaje pe banda cu muzică și sunete din natură, puțin mai jos de nivelul maxim de volum al marginii exterioare. Pe un echipament stereo de calitate, poți depista mesajele subliminale pur și simplu mutând butonul de volum complet la dreapta, ca să elimini orice benzi de egalizare, în afara celor de 500k și 1k, și să crești la maximum acele două game de frecvență. Poți detecta cu ușurință vocile care transmit mesajele.

Eu optez pentru o definiție a subliminalului care are o valoare pragmatică. Valoarea informației subliminale este – și a fost întotdeauna – de a transmite informații fără vreun amestec conștient. Mulți au susținut cu elocință avantajele. Ți-l recomand pe Norman Dixon (1991) pentru mai multe detalii privind strategiile și virtuțile inerente în informațiile transmise subliminal.[48]

Descoperirile studiilor InnerTalk

Acum, hai să ne concentrăm pe descoperirile făcute pe baza InnerTalk, în urma cercetărilor asupra

comportamentului. Ar trebui să explic faptul că multe dintre studiile prezentate în continuare au fost coordonate de către cercetători independenți din instituții diferite (cum ar fi anumite universități), iar rolul meu a fost doar să ofer înregistrări audio subliminale și o înregistrare audio placebo. În majoritatea cazurilor, programul audio placebo cuprindea un mesaj subliminal benign, cum ar fi „Oamenii se plimbă", pentru simplul motiv că folosirea acestei tehnologii duce adesea la detectarea unor voci, cu toate că este vorba despre o detectare nondiscriminatorie. (Studiile sunt descrise mai detaliat în Anexa 1.)

Unul dintre primele mele studii asupra acestei tehnologii a fost efectuat în Închisoarea de Stat din Utah. Acesta a fost un studiu care mi-a schimbat viața, nu numai fiindcă mi-a deschis calea unei noi cariere, ci și pentru că a marcat începutul unui nou mod de viață. Studiul a demonstrat importanța iertării în îmbunătățirea propriei persoane, din toate punctele de vedere. (Acest studiu este prezentat mai detaliat în publicațiile de început, iar mai multe informații apar în Anexa 1.) În continuare, vreau să subliniez că nu doar intervenția a fost eficientă, dar am învățat că iertarea reprezintă premisa cea mai puternică și absolută a transformării mentale necesare întăririi potențialului nostru (voi aborda mai pe larg acest subiect în Capitolul 12).

De acolo, am trecut la influența InnerTalk asupra stresului. Doi studenți de la Universitatea de Stat Weber, pe care îi formasem eu (P. Galbraith și B. Barton), au dorit să testeze noua mea tehnologie ca adjuvant în diminuarea stresului. Ca instrument de măsură, a fost folosit inventarul formelor caracteristice de anxietate. Subiecții care au aplicat programul InnerTalk au experimentat o diminuare semnificativă a stresului.[49]

De la Universitatea de Stat Weber, materialul a ajuns la Universitatea de Stat Colorado, unde James Joseph Reid a coordonat un studiu dublu-orb cu subiecți depresivi. Rezultatele nu au fost concludente la subiecții care aplicaseră programul mai puțin de 17 ore. Însă toți subiecții care au folosit programul mai mult de 17 ore, pe parcursul perioadei de studiu de 60 de zile, au demonstrat diferențe evidente pe scala Inventarului pentru Depresie Beck* (un scor mediu inferior de 10 puncte). Acest studiu nu numai că a demonstrat eficacitatea InnerTalk subliminal ca ajutor terapeutic, ci a inspirat și relevanța dozajului.[50]

Din mediul universitar în sala de operații: un alt studiu a explorat efectul stimulilor auditivi subliminali în reducerea necesarului de anestezic în chirurgie. Cercetarea a implicat 720 de pacienți și a fost efectuată de echipa de chirurgi a lui Robert Youngblood (Dr. Youngblood este un chirurg plastician din Salt Lake City, Utah). A fost creat un program audio subliminal special pentru diminuarea nivelului de stres în timpul operațiilor și postoperatoriu. Jumătate dintre pacienți (360) au format un grup de control. Ceilalți 360 de pacienți au ascultat înregistrarea subliminală timp de 3 ore relevante. Toți subiecții au fost informați că, înaintea operației, în timpul și după operație li se va transmite un „mesaj pozitiv“ subliminal. Programele au fost ascultate de către pacienți, în medie, timp de 3 ore. Rezultatele au indicat că mesajele transmise subliminal au diminuat necesarul de proceduri anestezice cu 32%.[51]

Instabilitatea perceptuală a fost evaluată de profesorul Peter Kruse, de la Universitatea Bremen, din Germania.

---

* Beck Depression Inventory (BDI), inventat de A.T. Beck (1961), a fost printre primele scale menite în special să măsoare severitatea depresiei. A rămas încă cea mai frecvent utilizată scală în cercetarea clinică. (n. tr.)

Acest studiu a analizat teoria efectelor invazive asupra proceselor cognitive ca element mecanic implicat în procesarea preconștientă (percepția subliminală). Concluziile studiului spun că percepția unei persoane, de-a lungul liniilor valorice, poate fi manipulată prin stimuli subliminali.[52]

Tot în Germania, profesorul Rainer B. Pelka, care lucra pentru Universitatea Forțelor Armate Federale din München, a testat efectele mesajelor subliminale asupra controlului greutății. Au fost testate 34 de femei cu vârste între 24 și 49 de ani. Aproximativ 25% dintre ele erau sub tratament medical exclusiv pentru probleme de greutate. În timpul experimentului, subiecții nu au făcut schimbări în dieta lor obișnuită sau în numărul de exerciții efectuate. S-a înregistrat o scădere în greutate în medie cu 6,4 kg după o aplicare a InnerTalk, în răstimp de aproximativ 9 săptămâni. De asemenea, subiecții au declarat că se simt supli, plini de vitalitate și în formă.[53]

T.G. Plante, B.T. Doan, M.P. DiGregorio și G.M. Manuel, de la universitățile Stanford și Clara, au studiat efectul InnerTalk asupra subiecților cu ajutorul testului de anxietate. Acest studiu a urmărit să examineze și să compare efectul unor exerciții scurte de gimnastică aerobică și sesiuni de relaxare folosind programul subliminal InnerTalk intitulat *Excelez la examene* și *Respirația*, de la New Harbinger Publications. Un total de 52 de subiecți au fost incluși în acest studiu – subiecți cărora li s-au pus, aleatoriu, una dintre cele trei condiții: exerciții aerobice, sesiuni de relaxare sau exerciții de control (citirea unor reviste). Datele au demonstrat eficiența folosirii unui mesaj subliminal în reducerea nivelului de anxietate.[54]

Kim Roche, de la Universitatea Phoenix, din Arizona, a testat aplicarea mesajelor subliminale InnerTalk asupra copiilor cu ADD și ADHD în cadrul unui experiment dublu-orb. Rezultatele au indicat un efect pozitiv semnificativ.[55]

În cadrul unui studiu pe care l-am coordonat a fost elaborat un program audio subliminal pentru atenuarea cancerului și el a devenit accesibil pacienților prin consens, aplicându-se concomitent cu tratamentul medical în curs. A fost aplicat un sistem de urmărire prin e-mail a subiecților care primiseră caseta. Din analiza rezultatelor inițiale, rezultă următoarele constatări:

1. Pacientul obișnuit a depășit prognoza inițială cu 12 luni (extremele erau 3 ani și 6 luni), iar estimările medicilor au indicat corelări între materialul audio subliminal și atitudinea pacientului față de boala sa.

2. Punctele de vedere ale medicilor reflectă efectul asupra pacientului în conformitate cu primele corelări dintre rata mortalității și atitudinea medicului.

Dintre pacienții care au folosit programul, 43% au intrat în remisie. Chestionarul elaborat pentru acest studiu a fost menit să evalueze patru aspecte:

1 . Atitudinea pacientului (înainte și după aplicarea programului)
2. Calitatea vieții pacientului
3. Remisie/supraviețuire
4. Punctul de vedere al medicului

Există și alte studii care au demonstrat eficiența utilizării mesajelor subliminale InnerTalk în diverse domenii, inclusiv în cazul tendinței de a amâna lucrurile, în managementul timpului, încrederea de sine, anxietate, relații pozitive, autoafirmare, stimă de sine etc. (vezi Anexa 1 pentru mai multe informații sau accesează www.progressiveawareness.org pentru a citi despre aceste studii și despre sute de alte studii oferite în versiunea online a publicației *Clinician's Desk Reference*).

Suntem influențați?

Un pic de istorie ar putea clarifica faptul că, după cum știu, informațiile subliminale sunt procesate și se lucrează asupra lor. Acest lucru nu înseamnă că toți stimulii subliminali, supraliminali și similari sunt „identici" sau, după cum am văzut, că tot ceea ce este etichetat drept „subliminal" chiar are efect. Cu toate acestea, este corect să punem întrebarea de baraj: „Cât de mult mă influențează aceste lucruri acum?"

Adevărul este că nimeni nu poate fi absolut sigur de răspuns, fiindcă mintea este mult prea complicată pentru a face acest gen de evaluare. Putem fi siguri că, în ansamblu, există o influență. Este mult mai ușor pentru fiecare dintre noi, ca indivizi, să ne ascultăm glasul interior, să ne auzim propriile evaluări, credințe și atitudini, să acordăm atenție lucrurilor pe care le dorim și motivelor pentru care le vrem și să observăm ce anume ne dorim – însă pare ceva aproape imposibil de realizat. Deși, din anumite puncte de vedere, ni se pare aproape imposibil să fim proprii noștri psihoterapeuți, e datoria fiecăruia dintre noi să se cunoască într-un mod mult mai profund și plin de înțelegere decât se întâmplă, din păcate, în zilele noastre.

Eu cred că majoritatea avem, în mod cert, puterea și abilitatea de a pătrunde în dimensiunile noastre interioare în moduri care ne pot elibera. La început, unele lucruri pot fi greu de procesat, dar, odată ce le recunoaștem, ele pot fi eliberate. Să-i luăm în considerare, de exemplu, pe oamenii care descoperă că sunt cu adevărat egoiști și preocupați de sine. De obicei, ei fie îi blamează, fie îi ignoră pe ceilalți și sentimentele lor. Cu toate acestea, odată ce descoperă acest lucru, se petrece o schimbare interioară fundamentală în ceea ce privește modul în care se văd pe ei înşişi şi modul în care îi percep pe ceilalţi. Se poate ca transformarea să nu fie totală, dar este totuşi o schimbare.

Evaluarea a ceea ce căutăm şi a motivaţiei căutărilor noastre reprezintă o modalitate eficientă de a dezvălui mai multe informaţii despre noi înşine, precum şi cât de multă influenţă au asupra noastră instrumentele de persuasiune. De exemplu, să presupunem că te hotărăşti să întorci foaia şi să foloseşti aceste instrumente pentru a-ţi forma propriile credinţe şi aşteptări. Aşadar, aplici un program subliminal sau o înregistrare de hipnoză ori încerci alte instrumente de dezvoltare personală. La ce te poţi aştepta?

La ce să te aştepţi atunci când lucrezi cu InnerTalk

Noi suntem aşa cum suntem, într-o anumită măsură, din cauza a tot ceea ce am acumulat. Am acumulat expresii în jargon, cum ar fi „Dă-i înainte tot aşa – şi-ţi arăt eu ţie". La acestea adăugăm limbajul corpului şi atunci căpătăm o potenţială ostilitate. Vocabularul nostru poate conţine informaţii înregistrate, iar limbajul corpului nostru reacţionează în conformitate cu acestea – astfel de imbolduri nu ne trezesc ostilitatea, ci e vorba despre ceva diferit. Aş putea continua, dar chestiunea este evidentă: cu toţii avem programe care activează limbajul corpului şi expresiile faciale şi, astfel, reacţionăm la o situaţie dată chiar dacă scenariul este doar unul exersat în faţa unei oglinzi. Imaginarea şi punerea în practică a unor astfel de programe aproape că pot să acapareze persoana reală. Cu alte cuvinte, vrei, te rog, tu, cel adevărat, să te ridici în picioare?

Dat fiind faptul că am acumulat, am repetat şi ne-am pus în practică scenariile, jargonul, acţiunile etc., nu ar trebui să ne surprindă faptul că nu reuşim să le schimbăm imediat. Da, dar noi trăim într-o lume care caută soluţii instantanee. Imediat sau cât mai rapid – asta vrem. Nu e de mirare că atât de mulţi oameni trăiesc într-o continuă aşteptare. Nimic nu pare să le meargă bine, fiindcă ei au o nevoie grabnică de satisfacţie; însă schimbarea nu duce la nimic instantaneu.

Vom reveni la această idee de satisfacţie imediată, dar în acest punct ar trebui să analizăm un alt aspect privind aşteptările noastre. Îmi amintesc de un timp pe care l-am petrecut în Mexico City, care a fost plin de învăţăminte pentru mine. Tocmai încheiasem o prezentare şi deschisesem sesiunea de întrebări, când o femeie s-a ridicat în picioare. I-am dat cuvântul, iar ea a explicat că achiziţionase un program subliminal InnerTalk (unul dintre produsele mele) şi că acesta nu funcţiona. Îl ascultase în repetate rânduri, timp de cel puţin o oră, în fiecare zi, de obicei timp de 2 sau mai multe ore, pe parcursul a 30 de zile, fără succes.

Am întrebat-o care era numele programului şi am aflat că era vorba despre cel numit *Creative Writing* [*Scrierea creativă*]. Apoi, am întrebat-o cu ce se ocupă şi am aflat că era scriitoare. Într-adevăr, scria zilnic un articol pentru un ziar şi scrisese diferite cărţi şi articole. De fapt, era o autoare destul de cunoscută.

Am întrebat-o ce anume se gândise să obţină atunci când a cumpărat programul *Creative Writing*. Ea a răspuns: „Mai multă creativitate – mai multă inspiraţie pentru scris."

Am întrebat-o dacă citise afirmaţiile care însoţeau programul – şi le citise. Apoi, am întrebat-o dacă erau anumite enunţuri printre acele afirmaţii în care ea deja nu credea, în profunzimea fiinţei sale. Care a fost răspunsul său? „Nu."

În acel caz, am avut un exemplu de situație în care programul nu-i poate fi nicicum de folos subiectului. Imaginează-ți că ești un vegetarian convins, iar eu ți-am oferit un program menit să te ajute să devii vegetarian. Cât de multă schimbare ai putea observa?

Satisfacția instantanee

Scriitoarea a înțeles, așa că a lucrat cu un alt program – cu care a avut succes; dar este altceva aici, care ne duce înapoi la tema satisfacției instantanee.

Am văzut mulți oameni care reacționează, aproape imediat, la multe programe. Am auzit cum au dispărut, peste noapte, dureri de cap de o viață întreagă, cum micuțul Johnny a încetat să ude patul în mai puțin de o săptămână, cum alții au slăbit, au încetat să fumeze și multe altele – și toate foarte rapid. Uneori, aceste realizări rezultă în urma aplicării unui program de hipnoză, uneori, a înregistrării subliminale, iar alteori, a unui program acustic de instruire – dar punctul meu de vedere este simplu: deși astfel de lucruri se întâmplă, ele nu sunt tipice (dacă există așa ceva). Nu, în general schimbarea este treptată și are loc în timp.

Inițierea în Vorbirea Interioară

Hai să analizăm care este menirea unui program audio subliminal de autoajutorare și la ce ne putem aștepta de la el. Cel mai bun lucru la care ne așteptăm este faptul că afirmațiile ne vor amorsa vorbirea interioară. Cu alte cuvinte, afirmațiile se vor regăsi în gândurile noastre, în discursul nostru interior. De exemplu, să luăm un program de slăbire. Afirmațiile pot include declarații cum ar fi: „Îmi place apa“, „Beau apă“, „Îmi plac fructele și legumele proaspete“, „Îmi place să fac mișcare“, „Las mâncare în farfurie“ etc. Acestea sunt create, în mod evident, pentru a produce schimbări în modul în care percepem și folosim mâncarea, dar și în modul în care ar trebui să mâncăm de obicei. Astfel, sunt propuse legume, fructe, apă – în cantități mari, fiindcă acestea satură și purifică, ca să nu mai vorbim despre cât de bine poate fi cu atât de multe alternative și, în final, cu exerciții fizice.

Afirmațiile ne declanșează vorbirea interioară până când ne însușim gânduri care susțin anumite convingeri, cum ar fi: „Îmi place apa. Da, chiar îmi place. Cred că voi bea un pic chiar acum.“ Observăm că ceea ce se schimbă în primul rând ar putea fi o creștere ușoară a cantității de apă pe care o consumăm. Pe scurt, nu apar miracole. Creșterea în greutate s-a produs în ani întregi, iar scăderea ei, realizată în mod responsabil și pentru totdeauna, nu va oferi o satisfacție imediată sau rapidă.

Dacă ne așteptăm ca tot excesul de greutate să dispară într-un interval de timp de aproximativ 30 de zile, această așteptare nu se va împlini – pur și simplu, fiindcă nu este rezonabilă. În schimb, dacă realizăm că mai întâi va trebui să ne schimbăm propria atitudine și propriul comportament, atunci probabil că vom observa și faptul că schimbările încep să apară, la început treptat, dar, cu timpul, vor fi tot mai evidente.

Așteptările privind alte forme de convingere urmează cam aceeași linie. Poți încerca o sesiune înregistrată de hipnoză și, când aceasta se termină, să simți că nu ai făcut nimic altceva decât să plutești în derivă: „Ce plictisitor. Nu va merge niciodată – doar am adormit.“ Realitatea este că, în marea lor majoritate, oamenii cred că au adormit în timpul primelor experiențe de hipnoză, în afară de cazul când hipnoza este condusă de un terapeut, care parcurge paşii necesari, sugerând că trebuie să te simţi în acest fel şi făcând probe edificatoare, cum ar fi testarea cataleptică a unor grupuri izolate de muşchi. Hipnotizatorii experimentaţi le explică subiecţilor tot ceea ce ştiu că ar putea trăi ca experienţă, cel puţin pentru ca aceştia să pătrundă mai profund în starea de hipnoză, ca urmare a trăirii unei experienţe asemănătoare cu ceea ce li s-a spus. Adesea, această formă de sugestionare duce la o anumită constrângere dublă, care evită conştientizarea critică, precum dialogul magnetic discutat mai devreme în această carte.

Influenţa sugestiei

A înţelege influenţa pe care o exercită sugestia – a noastră, proprie, prin aşteptările şi credinţele noastre, sau a altora, care aplică tehnologii făţişe sau ascunse ce ne induc acceptarea – este de o imensă importanţă pentru cunoaşterea de sine, pentru a şti cât de mult acţionăm sub influenţa altora fără să fim conştienţi de acest lucru.

Meriţi cel puţin să exişti aşa cum vrei, în măsura în care acest lucru este posibil. Mintea ta îţi aparţine! Poţi fi – şi probabil ai şi fost – manipulat în moduri în care, înainte de a citi această carte, nici măcar nu îţi închipuiai că e posibil. Cu toate acestea, în tine există acea putere şi capacitate despre care am vorbit mai devreme şi care te pot elibera de sforile proverbiale, scoţându-te din situaţia încurcată în care te vei găsi atunci când te opreşti şi analizezi rostul vieţii tale şi ceea ce ai făcut cu ea.

În cele din urmă, noi suntem mult mai mult decât consumatori, care înghit orice, câte puţin din aia, câte puţin din aialaltă, în timp ce ne învârtim în jurul cozii. În ceea ce mă priveşte, aşa cum ar fi spus Bill O'Reilly, în „no spin zone": fuga după coadă încetează aici – şi sper că va înceta şi în cazul tău!

Rezumat

Procesarea informaţiilor în oglindă (MIP) reprezintă un exemplu al modului în care sunt prelucrate datele în creierul uman. El ne ajută să înţelegem mai bine cum procesăm, învăţăm, ne amintim şi creăm informaţii; iar prevederile sale în ceea ce priveşte modul în care reacţionăm la limbaj au trecut testări extinse. Este posibil ca unele modele alternative să explice mai bine aceste rezultate. Între timp – şi indiferent de ceea ce am putea învăţa în viitor –, transmiterea simultană a vorbirii inverse şi normale pentru prezentarea de informaţii subliminale s-a dovedit eficientă pentru atingerea multor obiective în dezvoltarea personală.

Folosirea instrumentelor de persuasiune pentru dezvoltarea personală ar trebui însoţite de aşteptări rezonabile. Înţelegerea modului în care operează o tehnologie poate facilita aprecierea progresului pe care îl faci când o foloseşti. Nu uita că schimbarea nu apare imediat.

* * *

Capitolul 10

Informaţiile nedetectabile

„Dacă Graţia Divină acţionează în mod miraculos, probabil că o face pe cale subliminală."

William James

Definiţia uzuală a informaţiilor subliminale este: „date care sunt prezente şi detectabile, deşi în mod normal trec neobservate". Oricum, două forme de sisteme de transmitere a informaţiilor subliminale prezintă informaţii tăcute. Ambele metode par să nu emită sunete şi să fie nedetectabile la standarde obişnuite. Mai mult decât atât, ele diferă din multe puncte de vedere. Capitolul de faţă face supoziţii cu privire la aceste transmiteri prin mijloace de informare cu adevărat invizibile şi imperceptibile.

Mesajele tăcute

Ideea unui mesaj subliminal cu adevărat silenţios generează o oarecare confuzie. Astfel de înregistrări conţin,

chipurile, informaţii verbale. Se pretinde că ele redau sunete cu frecvenţă modulată (fm), într-o gamă ce nu poate fi auzită. Ca urmare, când este redat, programul nu emite sunete. Se aude exact acelaşi lucru pe care l-ai auzi dacă ai vrea să asculţi un CD gol.

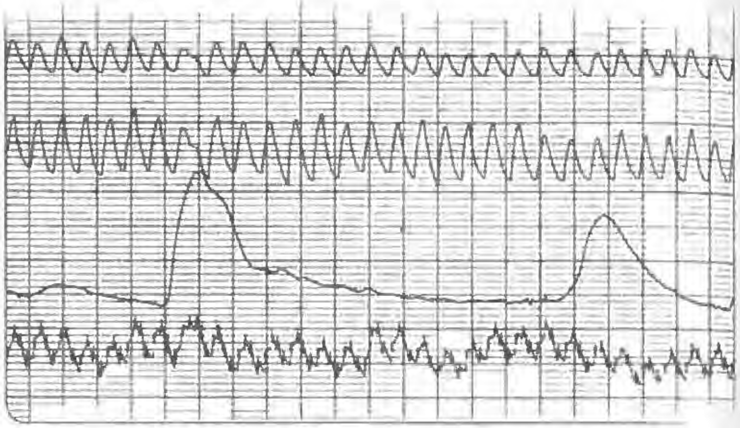
Conform susţinătorilor de programe subliminale tăcute, subconştientul detectează, procesează şi reacţionează la informaţii. Am auzit de studii despre care se presupune că demonstrează această influenţă. Am încercat să pun mâna pe ele, dar încă n-am văzut niciunul.

Ceea ce există cu adevărat este dovada faptului că fiinţele umane procesează informaţii din afara spectrului auditiv. De exemplu, fluierele silenţioase folosite pentru câini au fost însoţite de şocuri electrice pentru a demonstra condiţionarea clasică. Sufli în fluier şi transmiţi şocul; şi, după ce repeţi de câteva ori, atunci când sufli în fluier, mâna tresare, anticipând şocul electric. Deşi procesarea unei frecvenţe nu este acelaşi lucru cu procesarea informaţiilor lingvistice, frecvenţa în sine poate fi mult mai importantă decât orice conţinut verbal – după cum ai văzut deja.

Figura 12

Am decis să fac un experiment propriu, care angaja un singur mesaj subliminal: „Pericol" (a fost creat un program subliminal audio în care se folosea mesajul „Pericol – pericol – atenție – Pericol!", la anumite intervale de timp). Studiul efectiv a demonstrat reacții autonome, compatibile cu reacția „luptă-sau-fugi", pe care oamenii le-ar fi avut dacă ar fi auzit, dintr-odată, mesajul clar.

Diagrama din Fig. 12 provine de la un subiect care a ascultat numai sunetele oceanului, în timp ce diagrama din Fig. 13, de la un subiect care a ascultat sunetele oceanului cu mesajul subliminal „Pericol".



După experiment, pe lângă diagrame, subiecții au completat şi un chestionar simplu. Invariabil, răspunsurile au dezvăluit gânduri de moarte şi lipsuri la participanții din grupul experimental.

Anterior acestui studiu, am coordonat un studiu-pilot, la sediul meu. Pe parcursul acestui studiu, am adăugat două elemente noi la protocolul testului. În primul rând, am vrut să verific transmiterea de informații prin comunicarea subliminală tăcută; aşadar, un expert în domeniu a pregătit o casetă cu acelaşi mesaj, pe care l-am dat-o unora dintre voluntari. În al doilea rând, am vrut să testez o metodă de transmitere, folosind o antenă scalară de informare, proiectată de un inventator care îmi este şi prieten. (Scalar – a fost gândită ca un nou tip de undă electromagnetică, ce există nu mai în vidul spațiului gol, golurile dintre atomii corpurilor noastre, dar şi spațiul gol pe care îl vedem pe cerul nopții.) Am folosit această metodă pe un singur subiect.

Înregistrarea poligrafului a indicat lipsa de reacție în timpul prezentării subliminale tăcute (fm), dar a arătat o reacție a subiectului la transmiterea scalară. Acest rezultat nu permite nicio concluzie, dar m-a provocat să planific un studiu care angaja numai transmiterea scalară a informațiilor. S-ar putea să te intereseze. Dar ai grijă, pentru că şi în cazul programelor subliminale antenele scalare diferă între ele. Experiența m-a făcut să cred că printre cei care pretind că ar cunoaşte potențialul scalar sunt puțini care au suficientă competență pentru a construi un dispozitiv cu o eficiență cuantificabilă.

În cadrul unei discuții cu Dr. Thomas Budzinski, un cercetător în domeniul neuro-tehnologiei, am aflat că şi el măsurase reacțiile psihologice la stimuli similari. Încercase şi el forma fm de transmitere a informațiilor subliminale şi, ca şi mine, nu găsise nicio legătură cu reacțiile psihologice. El a înregistrat într-adevăr reacții la transmiterea subliminală a cuvintelor, prezentate în ambele moduri, normal şi înapoi, mascate de sunetele obişnuite ale oceanului.

Nu am găsit dovezi privind transmisia fm de informații subliminale decât în forma cunoscută drept „mesaje subliminale tăcute". Probabil că acest lucru se va schimba în viitor – sau poate că nu se va schimba.

Poate că guvernul SUA a făcut câte ceva în privința fm audio. În mod cert, cel mai puternic guvern a studiat pe larg comunicarea şi manipularea subliminală. Poate că cineva va folosi Freedom of Information Act [Legea privind Libertatea Informațiilor] pentru a afla acest lucru.

Ar trebui să se pună capăt confuziei generate de informațiile subliminale, întrucât domeniul nu ar trebui să ia amploare și să includă forme de comunicare ce se abat de la scopul obișnuit pentru care au fost concepute, ca informații subliminale audio sau vizuale. Dacă intri în posesia unui program subliminal de autoajutorare, ascultă-l. Dacă nu auzi nimic și pe ambalaj nu este menționat clar „Prezentare subliminală tăcută", returnează-l. Dacă nu auzi nimic... probabil că nu este nimic acolo.

Informații subliminale incluse

Acum mulți ani, am avut acces la mai multe rapoarte care demonstrează utilizarea de către sovietici a tehnologiei subliminale (proiectul Ciocănitoarea, menționat anterior). Se pare că ei foloseau transmisiile cu microunde pentru a transporta informații de frecvență extrem de joasă (FEJ). Kilometri de nervi din corpul uman fac ca și cele mai mari telescoape radio să pară minuscule. Sistemul nervos uman a receptat informațiile. Cum avea să le prelucreze? Cum avea să reacționeze?

Cunosc câțiva indivizi respectabili care au acces la informații secrete. Unii dintre ei au insistat asupra ideii conform căreia sovieticii au creat bolile care i-au afectat pe cei staționați la ambasada Statelor Unite, exact în acest mod. Transmisiile cu microunde de la ambasadă au devenit foarte cunoscute, deși nu se știe dacă sovieticii foloseau în acele transmisii FEJ sau alte informații.

Există dovezi care sugerează că informațiile incluse ar putea fi folosite ca armă.[1] Într-adevăr, așa cum am

văzut deja cu HAARP, tehnologiile ne-ar putea influența pe toți, fără să ne dăm seama.

Rezumat

Unii oameni au dus conceptul de comunicare subliminală dincolo de granițele obișnuite. Cercetarea mea a indicat că cel puțin unele tipuri de subliminale silențioase găsite în tehnologiile de autoajutorare nu funcționează. Totuși, testarea transferului scalar al mesajelor subliminale a indicat că ar putea avea o oarecare eficiență. Și această metodă pare a fi ceva ce guvernele au cercetat deja.

Pentru că acest capitol încheie prima carte, merită să menționez că, la fel ca în cazul bisturiului chirurgului, se pare că există multe posibile abuzuri în toate tehnologiile de persuasiune – inclusiv în comunicarea subliminală, hipnoză, medicamente, Programarea Neurolingvistică (NLP) și nu numai.

Principala temă în această primă carte a fost latura întunecată; în mare parte, în ea s-a făcut referire la metodele de persuasiune care sunt folosite împotriva ta. În „Cartea a doua" voi dedica mai mult timp metodelor alternative de persuasiune, care pot fi folosite pentru a-ți instrui mintea în modul în care vrei tu să fie instruită. Cu alte cuvinte, în secțiunea care urmează vom începe să privim latura mai pozitivă a metodelor de persuasiune.

„Trebuie să fim esența – întruchiparea succesului. Trebuie să radiem succes înainte chiar ca el să apară în viața noastră. Trebuie să devenim – mai întâi la nivel mental, din punctul de vedere al atitudinii – oamenii care dorim să devenim.“

Earl Nightingale

Cartea a doua

Să deținem controlul asupra puterii minții

Partea I

Mintea ca vindecător: Programarea pentru succes, sănătate și spiritualitate

Capitolul 11

Descoperirea de sine/Transformarea

> „Pentru cei mai mulți dintre noi, marele pericol nu este că țintim prea sus și nu reușim, ci că țintim prea jos și reușim."
>
> Michelangelo

În „Cartea întâi" am analizat ideea existenţei celor două părţi ale creierului – emisfera stângă şi emisfera dreaptă – şi am evaluat acest concept din perspectiva procesării informaţiilor. Însă există şi un alt mod în care putem aborda teoria celor două emisfere.

Emisfera dreaptă este separată de cea stângă, în aşa fel încât ele nu numai că procesează informaţiile în mod diferit, dar şi trăiesc experienţa a ceea ce se întâmplă în lume în moduri complet separate şi diferite. Emisfera dreaptă trăieşte prezentul – „chiar acum" –, în vreme ce emisfera stângă se ocupă de viitor şi de trecut. De fapt, conform Dr. Jill Bolte Taylor, o remarcabilă specialistă în domeniul neuroştiinţei, emisfera dreaptă nu numai că trăieşte prezentul, dar face acest lucru într-o manieră spațială, în care ființa se contopește cu tot ceea ce există – „adevărata Nirvana", cum spune ea. În prezentarea ei memorabilă, în care povestește experiența prin care a trecut în urma unui atac cerebral și cum a reușit să-și analizeze propriul creier din afară, Dr. Taylor arată cât se poate de clar că, în fiecare moment, avem posibilitatea de a alege cum vom trăi experiența a ceea ce se întâmplă în lume.

Putem alege să facem acest lucru succesiv, un eveniment urmându-i altuia, în timp, mergând din trecut în prezent, sau putem opta să trăim în mod paralel, adică „în acum", în prezentul despre care vorbesc atât de mulți oameni. Atunci când suntem în momentul prezent, trăim realitatea sinelui nostru în mod diferit, ca fiind una cu toți ceilalți, prieteni, membri ai planetei Pământ, ca împărtășind aceeași energie, într-un schimb armonios cu viața. (Îți recomand călduros povestea lui Jill Bolte Taylor, http://blog. ted.com/2008/03/jill_bolte_tayl.php, sau cartea sa *My Stroke of Insight*.)

După ce am citit prima parte a acestei cărți, ideea de a trăi viața „în acum" poate părea ceva ireal, dar hai să ne abatem puțin de la acest subiect și să ne punem marea întrebare: „Cine sunt eu?"

Când eram la liceu, am avut o profesoară deosebită, Doamna Foster, care m-a încurajat să scriu poezii. Îmi plăceau poeziile – și încă îmi plac. Unul dintre lucrurile pe care mi le amintesc cel mai bine despre ea este înclinația sa de a fi brutal de sinceră. Am lucrat mult la o poezie, până ce am fost sigur că era exact ce voiam, apoi i-am dat-o Doamnei Foster. Ea mi-a înapoiat foaia, cu un comentariu scris cu roșu deasupra textului: „Este atât de banal, încât devine plictisitor." Deși comentariul său m-a necăjit, o respectam prea mult ca să ignor ceea ce avea de spus. Drept urmare, am perseverat cu poezia, până când a corespuns standardelor sale foarte înalte.

Cine sunt eu? Este o întrebare cel puțin la fel de plictisitoare ca poezia pe care Doamna Foster o criticase – deși, pentru mulți oameni, ea rămâne fără răspuns, iar pe alții îi preocupă tot mai mult. Poate ar trebui să reformulăm întrebarea: „Ce înseamnă să fii o ființă umană?"

Ce este starea de a fi om? Prin ce este ea diferită – dacă diferă – de orice altă formă de viață de origine animală? Oare suntem noi, oamenii, mai deștepți decât animalele în anumite privințe? Am descoperit că aceasta este mult mai mult decât o întrebare prostească. Într-adevăr, eu cred că modul în care alegem să răspundem la această întrebare arată cum va fi viitorul nostru apropiat. Am văzut cum ne pot manipula și folosi unii oameni, în același mod în care am putea noi să programăm roboții în viitor. Anumite reguli sociale, obiceiuri, tradiții, așteptări etc. par să ne facă previzibili.

La o privire mai atentă, ar trebui, de asemenea, să observăm că această trăsătură este dată de reacțiile noastre, și nu de ceea ce gândim.

Ca ființe umane reactive, ne-am acordat prea puțin timp pentru a trăi în acum – și chiar și mai puțin timp pentru a lua în considerare starea noastră de om. Ne pierdem pe noi înșine în căutare de bunuri de consum, iar uneori acest lucru înseamnă că ne consumăm pe noi înșine. Ne trăim viața într-un ritm atât de alert, încât nu ne mai rămâne timp să facem nimic altceva decât să atingem următorul obiectiv, unde vom consuma din nou ceva.

Ne consumăm timpul cu numeroasele activități idolatre existente, cum ar fi jocurile pe computer, televizorul, consolele de joc. Invențiile moderne par să favorizeze autoreflectarea noastră uitucă. Cultura noastră se aglomerează cu orice – de la tratamente cosmetice la emisiuni în direct. Câtă vreme operăm în acest fel, oare se poate aștepta cineva la îmbunătățirea cu adevărat a condiției umane?

A fi o ființă umană

Care este potențialul ființei umane? Este un aspect a ceea ce înseamnă să fii o ființă umană? Este acesta limitat la un fel de evoluție finită, un model de ființă de genul „din țărână în țărână?" Suntem, oare, destinați să fim niște roboți de consum, care creează bunăstare și putere pentru cei care ne-ar putea controla? Eu cred că nu – și sunt sigur că ești de acord cu mine.

Majoritatea oamenilor cu care am stat de vorbă consideră că metodele celor care ne manipulează sunt dezgustătoare. Aceste persoane – și m-aș aventura să spun toți cei pe care i-am întâlnit vreodată – cred că, într-un anumit fel, undeva înlăuntrul lor se află, în stare latentă, un potențial neexplorat. Da, unii oameni refuză inițial să admită așa ceva, dar, odată ce trec de diversele mecanisme de apărare – pe care cu toții le folosim din când în când –, devin conștienți de acest „mai mult" despre care am vorbit și care se află în stare latentă înăuntrul lor.

Pentru a da o definiție, „mai mult" este un început potrivit pentru a răspunde la întrebarea „Ce înseamnă să fii o ființă umană?". De aceea, hai să întocmim o listă cu ceea ce am putea gândi că este „mai mult"-ul lăuntric: însușirile statutului de ființă umană.

Cred că lista ar trebui să arate cam așa:

– Plin de compasiune
– Tolerant și iertător
– Pașnic
– Vesel
– Înțelegător
– Mărinimos
– Răbdător
– Iubitor
– Echilibrat
– Empatic
– Binevoitor

De asemenea, am putea să adăugăm și alte calități, cum ar fi „spiritualizat".

Când ne gândim în mod serios la natura calității de a fi om, ne privim pe noi înșine într-un mod prin care avem așteptări mai mari de la specia noastră umană decât de la restul animalelor lumii. Într-un fel sau altul, toți le atribuie oamenilor o calitate specială, care transcende existența supusă morții. Te poți gândi că această calitate este spiritul, sufletul sau, pur și simplu, Sinele nostru esențial, dar, de-a lungul istoriei, pentru majoritatea oamenilor calitatea de ființă umană include viața după moarte.

Fie că suntem atei, agnostici sau credincioși, chestiunea este simplă: cu toții avem așteptări mai mari de la semenii noștri (oamenii) decât de la rudele noastre (maimuțele) sau de la prietenii noștri din specia canină sau felină. Totodată, este cât se poate de evident faptul că unele dintre aceste animale de companie au mai mult decât mulți oameni din ceea considerăm noi a fi calități speciale atribuite ființelor umane. De exemplu, recent am pierdut o prietenă foarte dragă, pe Balto, o cățea din rasa ciobănesc german. Ea făcuse parte din familie încă de la 5 săptămâni. În timpul furtunii de gheață care a lovit zona Spokane, din Washington, în 1966, majoritatea oamenilor nu aveau curent electric. Drept urmare, în timpul primelor câteva săptămâni în care Balto era cu noi, și-a petrecut majoritatea timpului stand ascunsă în jacheta mea, pentru a se încălzi în contact cu corpul meu, sau încolăcindu-se, alături de familie, în timp ce noi ne înghesuiam unul în altul în fața șemineului.

Balto s-a dovedit a fi cel mai grozav câine posibil. Era prietena noastră, câine de pază și tovarăș de drum. Indiferent ce se întâmpla, ea era întotdeauna acolo, arătându-ne cât de mult ne iubește. Deși îmbătrânise și suferea de artrită, ea nu se plângea niciodată, nici măcar atunci când copiii mei cădeau, din greșeală, peste ea atunci când se jucau. În timpul ultimilor săi ani de viață, Balto a suferit de sindromul de ochi uscați, trebuind să fie tratată de 2 ori pe zi. Nu ne-a făcut niciodată probleme, nici măcar în această privință, iubindu-ne în continuare, încă și mai mult. Deși avea dureri mari, tot nu se plângea, ci, pur și simplu, ne iubea. Eutanasierea ei a fost unul dintre cele mai grele lucruri pe care a trebuit să le fac vreodată. Balto era exemplul viu al iubirii necondiționate. Prin urmare, ce este, cu adevărat, calitatea de a fi om?

În definirea acestei calități, problema este că vorbim despre o experiență dinamică ce are caracteristici comune pe care mintea umană le extrapolează sau le antropomorfizează, punându-le adeseori pe seama restului naturii. Probabil că asupra acestui aspect ar trebui să ne concentrăm atenția. Atunci când suntem martorii unui fapt care ne produce un sentiment de afecțiune, o lacrimă de bucurie, ne face pielea de găină etc., în mod automat este vorba despre un sentiment uman și, de aceea, despre un aspect al stării de a fi om. Câinele care s-a rănit în timp ce trăgea afară un copil dintr-o casă cuprinsă de flăcări stârnește uimire, admirație și iubire. Noi antropomorfizăm animalul și realizăm, pe măsură ce procesăm întâmplarea, că atât actul de curaj al animalului, cât și emoția noastră fac parte din calitatea de a fi om.

Această calitate este mai mult un lucru legat de ceea ce ne inspiră decât ceva ce putem enumera într-o poveste oarecare. Este emoție, dar ea transcende, de asemenea, sentimentele primitive conduse de instinct. Poveștile care ne impresionează, creativitatea care ne emoționează, aventurile care ne motivează, pasiunea care ne determină să facem lucrurile mai bine, bucuria și venerația care ne conduc în lumea noastră lăuntrică – toate acestea și multe altele reprezintă calitatea de om. Asemenea câinelui care își riscă viața pentru copil, cel mai înalt aspect al speciei noastre este recunoașterea faptului că statutul de a fi om ne solicită pe fiecare dintre noi să ajungem mai sus, să facem mai bine și să dăruim mai mult din noi înșine. Aceasta este declarația zilei – fie că vrei, fie că nu vrei să recunoști acest lucru.

Aspirând cât mai sus

Eu susțin că aspirația către Sinele nostru cel mai înalt și mai bun reprezintă singura cale prin care ne vom descoperi vreodată pe noi înșine. Aceasta este o lume a acțiunii, în ciuda celor care ne învață că trăim într-un loc al inerției. Astfel de fataliști susțin că tot ceea ce se întâmplă este predestinat să fie așa cum e, deci nu trebuie să faci nimic. Ei ar putea argumenta că, dacă vezi că cineva este atacat, ar trebui să te faci că nu vezi, deci să nu încerci să-i vii în ajutor. Ei folosesc simpla afirmație că „Totul se întâmplă așa cum a fost predestinat“ drept scuză pentru lipsa lor de acțiune, pentru a menține starea de inerție. Aceiași oameni ne-ar putea spune că sentimentele și pasiunile noastre sunt create de ego și ar trebui controlate. Am auzit argumente care consideră că egoul este ceva rău și că trebuie să-l depășim. Astfel de indivizi ar vrea ca noi să meditām și să acționăm fără egoism, pentru a ne învăța să nu mai ne implicăm în problemele lumii.

Limbajul ne poate prinde în capcană. O simplă afirmație poate stârni multe interpretări și reinterpretări. Într-un anumit punct, chiar dacă totul se întâmplă sau nu așa cum ar trebui, fiecare dintre noi trebuie să-și aleagă acțiunile ca reacție la ceea ce vede că se întâmplă în jur. În lumina celor spuse, intervenția în cazul unui atac trebuie să fie, de fapt, exact „ceea ce se presupunea că se va întâmpla“.

Din perspectivă științifică, pot înțelege cum trebuie să sar cu prăjina. Aș putea să privesc sute de atleți care sar cu prăjina și să calculez traiectoria, viteza și unghiul precis în care ar trebui ancorată prăjina în momentul lansării... dar toate acestea nu ar face din mine un săritor cu prăjina. Ar trebui să execut, în realitate, ceea ce înseamnă a sări cu prăjina. Viața funcționează și ea în același fel. Dacă nu vreau să fiu manipulat, trebuie să fac ceva pentru a vedea că manipularea este oprită. Dacă eu cred că omenirea merită mai mult, atunci trebuie să vorbesc pe față sau, într-un fel sau altul, să fac un pas înainte și să pledez pentru ceva mai bun.

Un abecedar pentru a trăi conștient

În cadrul generațiilor trecute, se credea că problemele omenirii sunt controlate de către zei. Ideea dezvoltării personale sau a creșterii puterii lăuntrice este relativ nouă, deși reprezintă astăzi o afacere de multe milioane de dolari. Acceptarea teoriilor moderne din domeniul psihologiei, alături de progresele înregistrate în definirea libertății, a condus la o societate mobilă, nemaiîntâlnită vreodată în istorie. Din punctul de vedere al locului în care trăim și al așteptărilor noastre, avem o mișcare ascendentă și credem cu adevărat că membrii societății noastre pot deveni tot ceea ce își doresc cu adevărat să fie.

Ei bine, există, indiscutabil, câteva rezerve. Acestea le aparțin celor care cred că mintea nu ar trebui niciodată să interfereze cu ele, celor convinși că hipnoza, psihoterapia etc. vin de la diavol, celor care cred, în mod radical, că oamenii sunt imperfecți și, de aceea, trebuie să se roage stăruitor pentru a găsi calea spre mântuire. Cu toate acestea, în cele mai multe dintre cazuri, culturile occidentale acceptă faptul că oamenii își pot crea destinul – sau, cel puțin, își pot îmbunătăți norocul în viață.

Nutrim speranța că școlile noastre îi învață pe copii să fie responsabili, să mănânce sănătos, le modelează mintea și le dezvoltă perspectiva unui succes fără limite.

Atunci când descoperim că un anumit profesor ne trădează încrederea, insuflându-le copiilor noștri ideea că sunt creaturi limitate, incapabile să-și împlinească visurile, îl înlăturăm. Așadar, noțiunea de dezvoltare a puterii lăuntrice nu numai că este relativ nouă în istoria omenirii, dar ea a devenit o valoare pe care cei mai mulți dintre noi o prețuiesc și le-o transmit copiilor lor.

Principiile fundamentale

De ce este important acest lucru? Istoria este un profesor minunat. Consecințele luptelor care au condus de la Magna Carta a secolului al XIII-lea la conceptele actuale de libertate și echitate pentru toți nu pot fi ignorate. O privire asupra lumii de astăzi și asupra relațiilor sale socio-economice și politice scoate la iveală separarea care încă există în cadrul a ceea ce unii ar numi acceptarea principiilor fundamentale.

Ce este un principiu fundamental? Vreau să mă gândesc la el ca la un loc de unde începe pacea în lume. Să luăm, de exemplu, ideea că viața este sacră. Am putea gândi că toată lumea va fi de acord cel puțin cu această idee: un fel de imperativ moral, care este valabil pentru toți oamenii. Am putea afirma acest principiu astfel: „Fiecare ființă umană are dreptul la viață."

În știință, principiul fundamental este păstrat pentru a constitui o premisă sau o ipoteză ce poate fi demonstrată. După cum afirma marele matematician Kurt Gödel: „Toate principiile fundamentale sunt, în mod inerent, nedemonstrabile."[1] Ceea ce se poate face cu un principiu fundamental – să zicem, cel pe care fizicianul teoretician Stephen W. Hawking l-a făcut celebru: Big Bang – este să-l testăm, prin examinarea teoriilor pe care le implică el.[2] De exemplu, un Big Bang presupune un Univers în expansiune. Testează acest lucru, iar dacă se verifică, atunci el tinde să confirme principiul fundamental.

În cazul oamenilor, aplicarea unui principiu fundamental poate determina o abatere de la aplicațiile tradiționale. Și totuși, îndrăznesc să afirm că acest lucru este atât necesar, cât și potrivit. Și iată de ce: principiile fundamentale fac cel puțin două lucruri pentru comunitățile implicate în aplicarea lor. Primul este să ghideze comunitățile în explorarea implicațiilor și să dezvolte metode de „polenizare încrucișată" între discipline, cum ar fi chimia și fizica. Cel de-al doilea este să asigure un câmp de observare, dacă vrei, care poate fi acceptat de către toți, nespecialiști și specialiști deopotrivă.

Ei bine, să spunem că avem un principiu fundamental pe care îl numim „Viață". Admitem că viața tuturor oamenilor este prețioasă și că toți oamenii au dreptul la viață. Nu putem demonstra acest principiu într-o măsură mai mare decât putem demonstra teoria despre Big Bang, dar putem aplica anumite modalități de testare a lui, mai ales în discipline cum sunt știința politică, sociologia, psihologia și altele asemănătoare. De asemenea, putem crea un cadru vizual pe care majoritatea îl va accepta – cel puțin pentru început. Astfel, oricât de simplu ar părea, eleganța acestui demers constă în consensul conform căruia „Toate ființele umane au dreptul la viață".

Dacă lumea ar accepta această premisă simplă, atunci războaiele ar înceta. Dar adevărul este că mulți nu acceptă și cred că este de datoria lor să ucidă. Pentru ei, viața altora nu are o semnificație sau o valoare specială dacă acei oameni nu au izbutit să aibă o anumită credință. Acestea fiind spuse, este important să aflăm cum și de unde anume începem să atingem acest asentiment simplu: *viața tuturor oamenilor este sacră.*

Să ne întărim propriile forțe

Întărirea propriilor forțe începe cu reflecția asupra sinelui. Întrebarea „Ce este calitatea de a fi om?" reprezintă, în mod evident, o parte importantă a reflecției de sine. Pentru Sigmund Freud și pentru alții ca el, oamenii ocupă doar o anumită poziție pe scara evoluționistă – o poziție cu mai multă „materie cenușie" și, în consecință, cu o mai mare capacitate de inhibiție. Minunatul creier uman nu numai că e mult mai sofisticat în ceea ce privește capacitatea sa de înțelegere, dar și mult mai puternic în abilitatea sa de a inhiba impulsurile. Cea de-a doua caracteristică este decisivă, fiindcă, după cum spune Freud, subconștientul este un cazan în care clocotesc dorințe animalice, care trebuie ținute sub control. Nu Sinele superior, ca atare, sălășluia în subconștient sau în orice alt loc ce ține de ființa umană. Dimpotrivă, oamenii erau animale separate de alte animale, mai ales grație abilității lor de a-și ascunde trăsăturile animalice și de a-și angaja mintea în direcții singulare.

Filosofii au discutat pe larg despre calitatea de a fi om. Într-o perioadă și o epocă ce se confruntă cu atât de multe posibilități și ocazii favorabile (sau probleme, pentru unii), am crede că principiile de bază care ne fac pe noi deosebiți ar putea deveni, din nou, un subiect de mare interes. E ușor să fii cinic dintr-o perspectivă istorică și să fii de acord cu afirmații de genul „Omenirea îi educă pe copiii săi să devină absurzi, deci normali" sau „În numele lui Dumnezeu, omenirea a ucis...". Cu toate acestea, dacă alegem să fim cetățeni conștienți, atunci stabilirea unor astfel de percepte este pur și simplu inacceptabilă.

Lumea se schimbă prin transformarea fiecărui om în parte. Eu cred că fiecare ființă umană este specială, drept care, într-o zi, întrebarea „Ce înseamnă să fii om?" va deveni la fel de depășită pe cât este de banală, fiindcă răspunsul va fi absolut clar și evident.

Probabil că vom învăţa cu toţii să zăbovim ceva mai mult în emisfera noastră dreaptă. Este posibil să ştim mai multe lucruri despre „acum" şi despre schimbările ce au loc în energia noastră colectivă – şi mai puţin despre trăsăturile caracteristice pe care le folosim pentru a ne separa de toţi ceilalţi şi de toate celelalte.

Pentru mine, factorul decisiv este acesta: „Cred în tine"! Şi, mai mult, ştiu că atunci când fiecare dintre noi crede în ceilalţi, va avea loc o schimbare fundamentală. Aceasta este marea schimbare care poartă în ea promisiunea unei lumi a păcii.

Rezumat

În acest capitol, am văzut ce înseamnă să fii om şi dacă oamenii merită sau nu să fie trataţi mai bine decât au fost trataţi de către anumiţi comercianţi şi agenţii secrete – şi continuă să fie trataţi şi acum.

Majoritatea credem că în noi sălăşluieşte un potenţial neexplorat – iar eu cred că accesarea sinelui nostru cel mai înalt reprezintă singura modalitate de a ne descoperi vreodată pe noi înşine.

În următorul capitol, vom examina ceea ce cred eu că este un aspect unic – şi poate cel mai greu de aplicat – al calităţii de a fi om: iertarea.

* * *

Capitolul 12

Iertarea şi o inimă fericită

„A persevera în starea de mânie este ca și cum ai apuca un cărbune încins cu intenția de a-l arunca asupra cuiva; tu ești cel care se va arde."

Buddha

Aproape în tot ceea ce am scris sau înregistrat în ultimii 20 de ani se află conceptul abstract al iertării. Trebuie să spun deschis că aceasta a fost una dintre cele mai dificile lecţii ale mele; poate că de aceea continui să revin la acest subiect. Am învăţat că iertarea nu înseamnă doar să te ierţi pe tine însuţi sau să ierţi pe altcineva, ci şi a ierta şi a te elibera de un anumit mod de viaţă.

Pentru început, dă-mi voie să îţi împărtăşesc una dintre primele mele intuiţii. Timp de mulţi ani am folosit comunicarea subliminală şi tehnologia destinată diferitelor scopuri de autoajutorare. Uneori, aceasta necesita înregistrări repetate.

Atunci când scriam un program subliminal, una dintre metodele descoperite pe care le-am folosit pentru determinarea conţinutului emoţional respectiv era introducerea unui test simplu, pe bază de atribute relevante, elaborat de mine, a cărui interpretare o realizam cu ajutorul unui evaluator psihologic al stresului (PSE). Lista atributelor includea cuvinte precum „mamă", „tată", „iubire", „ură", „iertare" şi „acuzare".

PSE a fost realizat de doi colonei militari de informaţii pentru testarea sincerităţii afirmaţiilor diferiţilor subiecţi, fără a fi necesar contactul fizic. În esenţă, el măsoară microtremurul muscular, activitate care însoţeşte mişcarea voluntară a muşchilor, de obicei între 8 şi 14 cicli pe secundă. Microtremurul provine din interacţiunea dintre cele două componente ale sistemului nervos autonom: sistemul nervos simpatic şi sistemul nervos parasimpatic.

PSE este un instrument extrem de sofisticat, pe care l-am folosit ani de zile ca detector de minciuni autorizat în probleme de criminalitate – de la omucidere la furt –, precum şi în cazuri de natură civilă, de la evaluarea premergătoare angajării până la stabilirea profilului personalităţii cadrelor de conducere. Sensibilitatea acestui instrument în efectuarea de măsurători subtile ale stresului (care este diferit de suferinţa brută) îl face să fie un dispozitiv de o valoare incomensurabilă. Mulţi psihologi îl folosesc în acest scop, iar utilizarea PSE a generat multe descoperiri interesante. De exemplu, trei afirmaţii care produc întotdeauna stres sunt cele care fac parte din setul aferent iertării.

Setul aferent iertării

Fiecare program subliminal pe care l-am creat în ultimii ani cuprinde ceea ce eu numesc „setul aferent iertării". Sunt convins că simpla aplicare a acestor mesaje, împreună cu mesajele simbiotice, poate amplifica dinamica oricărei activităţi umane. Setul aferent iertării

include trei mesaje: „Mă iert pe mine însumi/însămi", „Îi iert pe toţi ceilalţi" şi „Sunt iertat" (sau, în anumite cazuri, „Suntem iertaţi"). Eu cred în ideea că, în măsura în care transferăm responsabilitatea pentru oricare dintre aspectele vieţii noastre, diminuăm posibilitatea de a ne elibera de limitările pe care le avem (vezi *Alegeri şi iluzii*, *Subliminal Learning* şi *Thinking without Thinking*). Atunci când ne asumăm întreaga responsabilitate, căpătăm forţa de a ne schimba pe noi înşine.

Toate testările pe care le-am efectuat cu PSE şi alte măsurători au demonstrat legătura directă dintre frică, mânie, reproş, vinovăţie şi iertare. Prin transferul acestui circuit de autoapărare, problemele privind stima scăzută de sine duc, inevitabil, la o boală autocreată. (Pentru mai multe informaţii privind relaţia dintre frică şi mânie, vezi modelul minţii abordat în *Alegeri şi iluzii*.)

De asemenea, eu cred că unele informaţii înregistrate la nivel celular înlocuiesc sau dezorganizează memoria celulară. Rezultatul este boala. În mod paradoxal, adeseori boala este o manifestare exterioară a emoţiei, care e ea însăşi generată printr-o lupă care este, în mod obişnuit, dependentă de falsele interpretări ale chestiunilor legate de acceptarea şi respingerea iertării.

De fapt, toate comportamentele provin din alegerile pe care le facem, chiar dacă acestea sunt autodistructive (fiindcă este vorba mai mult despre un comportament de eschivare). În acest sens, după modul în care ne alegem acţiunile, aşa ne educăm celulele să reînveţe (ordine dezorganizată). Într-un sens foarte real, noi ne alegem bolile de care suferim. Prin urmare, ceea ce creăm în viaţa noastră este ceea ce ne înfricoşează cel mai mult. Noi devenim tot ceea ce respingem; tot ceea ce ne displace la ceilalţi se imprimă în noi înşine. Este interesant faptul că, în mod paradoxal, se poate spune că procesul de adaptare (evitarea respingerii) acționează dintr-o lege a minții, pe care o putem numi apărare (nevoia de autoexprimare unică). De asemenea, am putea spune că, în cele din urmă, strategia manipulării este o lege ce ține de psihologia noastră.

Astfel, legea minții este apărarea și legea psihologiei este strategia manipulării, iar dintre victimele acestora cei mai afectați suntem, de obicei, noi înșine. Pentru un om rațional, valoarea unui paradox constă, în mod inerent, în circularitatea valorilor sale relative. Tezele urmate de antiteze conduc la cunoașterea sintezei. Cel mai mare paradox al condiției umane este faptul că multe dintre mecanismele sale de conservare acționează mai mult în sensul distrugerii decât al păstrării.

Având în vedere acest lucru, vreau să îți împărtășesc două cazuri clinice. Primul se referă la povestea unui tânăr care era considerat bolnav în fază terminală. Cel de-al doilea caz reprezintă propria mea poveste și ceea ce cred eu astăzi că înseamnă să ai bucurie în suflet. Aș putea vorbi și despre alte cazuri, așa cum am făcut în cărțile mele anterioare, dar acestea două exprimă ceea ce vreau să susțin acum.

Intervenția

Tot mai consider că acest prim caz este fascinant. Inițial, l-am publicat în urmă cu 20 de ani, în cartea mea *Subliminal Learning*. După cum văd eu lucrurile, el reprezintă un aspect extrem de șocant al ființei umane și dă naștere speranței că în noi toți există un potențial în stare latentă. În mintea mea, el este un exemplu perfect al capacității minții de a vindeca sau de a ucide. De asemenea, el reprezintă o posibilitate directă, pozitivă și benefică, de aplicabilitate în tehnologia subliminală.

VW era un băiat în vârstă de 14 ani cu o îndelungată istorie de tulburări fizice. Se născuse cu o paralizie a corzilor vocale care îi afecta deglutia și digestia. Aceasta a fost corectată printr-o traheotomie și, până la vârsta de 2 ani, a trăit normal. La scurtă vreme, părinții lui au avut un alt copil. VW a început să manifeste simptomele unei boli majore, care a fost diagnosticată drept distrofie musculară. Până la vârsta de 14 ani, a fost nevoit să stea într-un scaun cu rotile, mișcându-se foarte puțin, doar când era îmbrăcat și spălat. În plus, suferea de o formă extremă de scolioză (curbarea laterală a coloanei vertebrale) și de severe probleme pulmonare. Medicul care îl îngrijea considera că scolioza îi agravase problemele pulmonare și că era necesară o intervenție chirurgicală, prin introducerea unor tije de fuziune metalice pentru corectarea curburii coloanei vertebrale. Deși medicii recunoșteau valoarea procedurii respective, considerau că problemele pulmonare ale lui VW erau atât de grave, încât, probabil, el nu ar fi rezistat operației – altfel spus, nu ar fi apucat vârsta de 22 de ani.

Tatăl lui VW a venit la Progressive Awareness Research (Cercetarea Evoluției Conștienței) pentru a se întâlni cu membrii comitetului consultativ și a discuta posibilitatea elaborării unui program special pentru fiul său. O trecere în revistă a istoricului medical a lui VW a scos la iveală câțiva factori semnificativi. Primul era faptul că severitatea bolii lui VW creștea sau scădea proporțional cu atenția care i se acorda. Al doilea, el folosea boala pentru a-și controla sfera de influență (familia și prietenii). Al treilea, în familie exista o puternică rivalitate între cei doi frați, ca rezultat al acestor boli. Al patrulea, lipsa de consecvență a părinților și disensiunile dintre ei în legătură tratamentul și îngrijirea copilului, pe care el le manipula în interesul său.

Am creat un program subliminal special, în care am folosit voci de bărbați, femei și copii și care a fost înregistrat în maniera planificării ciclice, plin cu efecte de ecou și reverberare și folosind procesarea emisferică. Au fost incluse afirmații cu dialoguri autoritare și permisive, care vizau următoarele aspecte: stima de sine, autoresponsabilizarea, plenitudinea, starea de bine, capacitatea celulelor de a se multiplica perfect, acceptarea, iubirea și mesaje specifice, adresate zonelor afectate din corpul lui VW. În plus, am inclus setul aferent iertării și simbiozele mami/tati.

Din cauza posibilităților limitate de mișcare ale lui VW, au fost create diferite înregistrări, prin mixarea afirmațiilor cu multiple suporturi sonore de bază. Unul dintre suporturile de fond a fost realizat prin mixarea sunetelor oceanului și ale naturii, pentru a-i permite lui VW să învețe, să se uite la televizor și să desfășoare alte activități, folosind înregistrarea ca pe un fond sonor neutru. Alte suporturi sonore de fond selecționate aveau la bază preferințele muzicale personale ale altor membri ai familiei.

În perioada în care erau create aceste programe, VW a fost retras de la școală și învăța acasă, din cauza complicațiilor apărute în urma bolii. Timp de 6 săptămâni, a ascultat încontinuu programele. La sfârșitul acestei perioade, VW a fost supus unor teste pulmonare, care au arătat o ameliorare incredibilă. Medicii care îl îngrijeau au fost atât de mult încurajați de rezultatele testelor, încât au considerat că VW era îndeajuns de puternic pentru a supraviețui operației pe coloana vertebrală. Pe de altă parte, pe parcursul celor 2 săptămâni în care au fost efectuate testele pulmonare, mobilitatea sa a crescut în mod spectaculos. Tatăl lui a trimis la Progressive Awareness Research o fotografie a fiului său care se opintea să urce scările, același băiat care, înainte, fusese țintuit într-un scaun cu rotile sau în pat.

După câteva săptămâni, VW a început să aibă probleme cu retenția de bioxid de carbon, motiv pentru care a fost conectat la un tub de oxigen, pentru a-i ușura respirația. Într-o seară, părinții săi au descoperit că oxigenul fusese dat la un nivel de peste două ori mai mare decât cel recomandat. Copilul a fost dus la terapie intensivă, unde a primit tratamentul necesar. În timp ce se afla acolo, tatăl său a observat că tiparul respirației lui VW era similar celui din perioada în care suferea de paralizia corzilor vocale. Medicii au verificat dacă VW avea corzile vocale paralizate și i s-a făcut o traheotomie.

VW a trăit experiența unei recuperări totale. Am fotografii cu acest tânăr stând lângă noua sa mașină, pregătit să devină un adolescent normal și sănătos. Medicii au afirmat că singurul lucru care poate fi spus despre starea lui de sănătate este faptul că are mușchii slabi. Este oare posibil ca, atunci când s-a confruntat, la nivel subliminal, cu rădăcinile unui mecanism de apărare cu deficiențe de adaptare, VW să se fi întors înapoi, până la un punct din istoria sa personală, de sănătate și putere de concentrare optime?

Să iertăm și să eliberăm

Cel de-al doilea caz pe care vreau să-l împărtășesc mă implică pe mine și ideea că nu este suficient să te ierți pe tine însuți și pe alții, ci că este necesar și să iertăm și să ne eliberăm de ideile, tiparele de gândire, lucrurile care se repetă etc. Voi explica toate acestea, dar, mai întâi, voi prezenta cazul meu.

Am învățat importanța iertării pe calea pe care am parcurs-o pentru realizarea și responsabilizarea de sine în anii 1980. După cum am menționat mai devreme, cercetarea desfășurată la Închisoarea de Stat din Utah m-a convins că acest lucru era necesar. Imediat, mi-am asumat sarcina de a-i ierta pe toți cei pe care mi-i puteam aminti – în unele cazuri telefonându-le sau trimițându-le scrisori în care le ceream iertare pentru greșelile mele. Ultima variantă părea cea mai potrivită, dacă urma să mă iert pe mine însumi pentru fapte egoiste și dureroase pe care le-am îndreptat împotriva altora.

Am început să citesc și să scriu cărți despre puterea iertării. Am dezvoltat un model al minții care arăta cum, în lipsa iertării, ne transferăm responsabilitatea și dăm vina pe alții sau pe altceva. Am adus argumente convingătoare, susținând că nu ne putem schimba până când nu ne acordăm nouă înșine puterea și permisiunea de a face acest lucru. Mai mult decât atât, câtă vreme dăm vina pe cineva sau ceva, suntem lipsiți de putere, fiindcă, dacă nu e vina noastră, ce ne mai rămâne de schimbat?

Am început prin a include setul aferent iertării în toate înregistrările mele, iar la începutul anilor 1990 am decis că iertarea era atât de importantă, încât compania mea trebuia să ofere înregistrările în mod gratuit. Cu alte cuvinte, am luat programul nostru cel mai bine vândut și am început să-l distribuim gratuit (și el încă este gratuit, câte unul pentru fiecare client, pe www.innertalk.com).

Simțeam că îmi făcusem datoria. Desigur că mai aveam multe lucruri de învățat, însă chiar credeam că am dat o mână de ajutor în această privință. De fapt, într-o zi, un tânăr a furat un produs din librăria mea, iar un prieten care se afla acolo a strigat la mine, pentru a alerga după hoțul care fugea pe trotuar. Gândindu-mă la acest episod, îmi dau seama că, probabil, eram foarte îngâmfat, întrucât pur și simplu i-am spus prietenului meu: „El nu poate fura de la mine. Dacă are atâta nevoie de acel obiect, atunci i-l dăruiesc.“ Ideea este că nici măcar nu l-am învinovățit pe hoț pentru că m-a furat.

Povestea mea

Însă în acest punct trebuie să mă abat de la subiect. După cum știi, mulți ani am coordonat testări, investigații și controale în domeniul detectării minciunilor. Tatăl meu era implicat în respectarea legii, iar în aproape toate amintirile mele el apare îmbrăcat în uniformă, cu o pușcă mare într-o parte. El intrase în armată, părăsindu-și profesia anterioară, din domeniul forestier, și a devenit un veteran al celui de-al Doilea Război Mondial, primind decorația „Purple Heart“. La revenirea în Statele Unite, a devenit ofițer-instructor. Era o persoană destul de dură și avea anumite prejudecăți – astăzi am spune că era intolerant.

Am crescut cu un simț al eticii și moralității foarte puternic și criticam orice. Tatăl meu considera că aceasta era o atitudine etică sănătoasă. Când am avut acces la televiziune, familia noastră se uita la filme western și polițiste. Exista întotdeauna un personaj pozitiv și unul negativ, iar atunci când filmul era bun, deveneam puternic implicați în acțiune și ne doream ca personajul pozitiv să-și ia revanșa. Astfel, unele filme western adevărate – de la *Shane* la *The Good, the Bad and the Ugly* – sunt și acum vii în amintirea mea. De asemenea, trebuie să recunosc că aveam niște filme preferate, pe care le vizionasem de nenumărate ori – cum erau *Pale Rider* și *Tombstone.*

Ei bine, probabil te întrebi ce au toate acestea de-a face cu iertarea. Iată ce am descoperit eu: personajele negative imaginare trăiau înăuntrul meu, iar rolul meu de erou imaginar aștepta ocazia potrivită să fie pus în valoare (în realitate, am jucat acel rol de erou atunci când le-am înapoiat mamelor copiii furați și când am salvat viața cuiva – și trebuie să recunosc că mă simțeam foarte bine când făceam astfel de fapte). Cu alte cuvinte, experiența lumii mele interioare însemna o judecată ce aștepta să se întâmple.

Deseori, îi „citeam“ pe oameni şi am descoperit că era uşor să transfer judecata privind criminalitatea asupra politicii, asupra chestiunilor de moralitate, cum ar fi clonarea umană şi avortul etc. Rezultatul? Nu puteam ierta şi nu mă puteam elibera de ceea ce exista înlăuntrul meu în stare latentă, precum furia sau tendinţa de a judeca sever.

Acum intră în joc un alt aspect de care m-am simţit legat şi la care m-am gândit mulţi ani. Ani de zile, în cartea mea *Wellness: Just a State of Mind* [*Starea de bine e doar o stare a minţii*] şi în alte publicaţii am vorbit despre faptul că boala este în concordanţă cu anumite caracteristici şi nevoi ale personalităţii noastre. De exemplu, cântăreţul care are trac nu îşi va luxa glezna, aşa cum se întâmplă în cazul dansatorilor, ci mai degrabă va suferi de o inflamare a gâtului.

În mod evident, boala reuşeşte să acţioneze ca un mecanism de eliberare şi, de aceea, artistul iese cu graţie dintr-o situaţie care îi provoacă teamă. Ceea ce am observat a fost o anumită corelare, care arată că boala de inimă era mai mult o problemă caracteristică persoanelor ostile, agresive, în timp ce cancerul părea să apară mai frecvent la persoanele introvertite sau la cele care îşi suprimau emoţiile. În acest sens, nu vreau să susţin existenţa acestei corelaţii, ci mai degrabă, pur şi simplu, să subliniez ceea ce cred eu.

Sincronicitate?

În primăvara anului 2007, mă jucam cu caii şi mă bucuram de viaţa în aer liber, în afara timpului în care munceam toată săptămâna, aşa cum fac atâţia oameni, când am descoperit o inflamaţie la piciorul stâng. Cred că trebuie să fi apărut când îmi făceam antrenamentul pe pista de alergare sau cu bicicleta, dar m-am ocupat de ea şi a

dispărut. I-am vorbit întâmplător soţiei mele despre asta, dar eram convins că aveam vreo nouă formă de alergie.

După două săptămâni, într-o dimineaţă, soţia mea a deschis o nouă cutie cu cereale. În timp ce se pregătea să toarne din ea, a observat o avertizare scrisă pe cutie. A venit la mine tulburată. Pe această cutie de cereale erau descrise, cu exactitate, simptomele mele şi se atrăgea atenţia că acestea pot fi semnele unui atac de cord iminent.

Se înţelege de la sine că am făcut imediat o scintigrafie de efort, al cărei rezultat a fost prost. Apoi, a venit rândul unei angiograme, al cărei rezultat i-a făcut pe soţia şi fiul meu să izbucnească în lacrimi. La acea vreme, eram pregătiţi pentru implantarea unui stent, dar nu pentru o operaţie de triplu bypass.

Ca să nu mai lungim vorba, avusesem mare noroc şi eram bine îngrijit. Două dintre arterele principale ale inimii mele erau complet blocate, iar cea de-a treia, în proporţie de 99%; dar corpul meu găsise posibilitatea de a menţine circulaţia sangvină prin întreaga inimă, care nu era afectată.

Intervenţia chirurgicală mi-a oferit timpul necesar pentru a reflecta asupra multor lucruri. Mi-am dat seama că, iniţial, m-am simţit trădat şi eram furios. Îmi revizuisem programul de viaţă, nu mai fumam, redusesem consumul de sare şi zahăr, mâncam multe fructe şi legume – şi, atunci, de ce mi se întâmpla tocmai mie?

Analizându-mi furia, am descoperit două lucruri. În primul rând, în ciuda convingerii mele că iertasem, de fapt nu o făcusem. Purtam în mine tot felul de programe de furie, aşteptând doar ocazia de a le exprima prin comportamentul meu. Deseori, acestea erau programe din copilărie, şi chiar dacă nu erau, ar fi putut foarte bine să fie. Cu alte cuvinte, procesul meu de gândire putea include ideea de a avea dreptate, peste ideea de a fi cu sufletul împăcat.

Când trăieşti într-o stare de iertare – adică te ierţi pe tine însuţi şi pe ceilalţi –, trăieşti într-o stare specială de pace interioară. Iertarea este antidotul pentru furie, învinuire, vinovăţie şi toate celelalte!

Pentru a-mi verifica teoria, am obţinut o conectare soft/hard de la Institutul HeartMath (programul pe care l-am folosit poate fi găsit pe website-ul meu: www.eldontaylor.com/mindprogramming). Am instalat soft-ul şi am început să lucrez cu sistemul. Acesta este conceput pentru evaluarea unor parametri, cum ar fi ritmul pulsului şi al inimii; dar cel mai important este faptul că el îl învaţă pe utilizator cum să stimuleze armonizarea inimii. Este un instrument simplu, dar puternic, iar eu am observat imediat o concordanţă între gândurile furioase şi lipsa de armonie *versus* gândurile paşnice, de iubire, de bucurie şi armonie. Le-am aplicat testul şi altora. Frumoasa mea soţie avea un tipar al inimii foarte armonios – până în momentul în care i-am cerut să se gândească la ceva care o înfuria. În input era furia, iar în output era armonia; acelaşi lucru se întâmpla cu toţi cei pe care îi testam. Am învăţat şi mai mult nu doar despre puterea iertării, ci şi despre ceea ce am numit „o inimă fericită".

O inimă fericită

Ce trebuie făcut pentru a avea o inimă fericită şi de ce ne-am dori aşa ceva? Ai crede că o inimă grea îţi inhibă sistemele imunitar, endocrin şi nervos central, care nu mai pot funcţiona în mod optim? Ceea ce înseamnă că, după toate probabilităţile, durata vieţii tale scade, iar calitatea acesteia se diminuează în mod simţitor. „Viaţa e nasoală, după care mori" – iată o profeţie ce se împlineşte de la sine şi care reflectă atitudinea unei inimi grele.

Care este diferenţa dintre o inimă grea şi una fericită? Ştiai că, în mod obişnuit, în mai puţin de un minut petrecut în faţa televizorului, intri într-o stare modificată a conştiinţei (de activitate a undelor cerebrale), care este considerată drept o stare de hipersugestionare?[1] Aceasta este starea pe care cei mai mulţi ar defini-o drept starea de hipnoză. Ce fel de sugestii hipnotice îţi pătrund în minte în timp ce priveşti la televizor şi în ce mod se vor declanşa acestea ulterior? Poate că ai fost la supermarket şi ai cumpărat un produs pe care nu l-ai mai achiziţionat niciodată. De ce? E posibil să fi reacţionat la un fel de sugestie posthipnotică (comandă), ce a existat în stare latentă până când declanşatorul – o imagine sau un simbol – se pune în mişcare atunci când priveşti produsul în magazin (chiar cu privire periferică)?

Ştii ce este coerenţa inimii? Ea poate fi observată în tiparele undelor care sunt line şi uniforme. Ceea ce se vede pe o diagramă EKG sau pe o altă metodă vizuală de reprezentare a activităţii inimii sunt unde sinusoidale recurente – unde line, uniforme, sinusoidale (vezi Fig. 14).

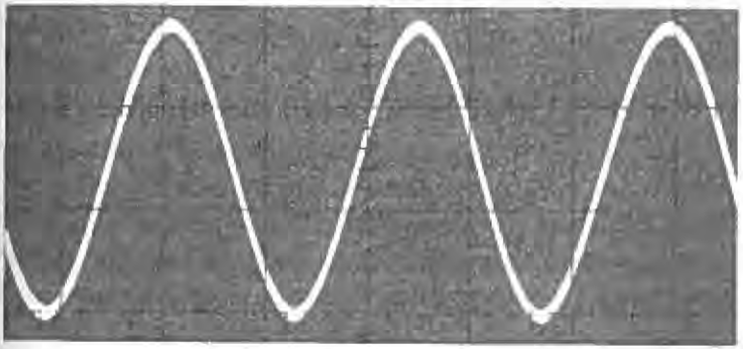


Figura 14

Atunci când coerenţa lipseşte, inima se luptă (nu funcţionează în mod optim), iar pentru mulţi oameni acesta devine ritmul normal al vieţii.

Poate că nu ştiai, dar coerenţa inimii spune povestea unei inimi fericite sau a unei inimi împovărate. Ştiai că jocurile video cu împuşcături alterează coerenţa inimii? Şi ce ai spune despre faptul că mânia, anxietatea excesivă şi stresul duc la incoerenţă? Erai conştient de faptul că, prin vizionarea filmelor, trăieşti experienţe indirecte din zona violenţei sau a altor aspecte sordide, care sunt incompatibile cu inima fericită (coerenţa inimii)?

Eşti conştient de faptul că gândurile au legătură cu coerenţa inimii şi că simpla amintire a unui lucru trist, rău, egoist sau violent – atunci când doar te gândeşti la cineva care încă te înfurie – va genera tipare ale inimii neregulate şi incoerente? Cu alte cuvinte, gândurile se transpun în sentimente.

Oare sentimentele dăinuie pentru totdeauna? Este uşor să observăm de ce e atât de important să ne protejăm împotriva gândurilor greşite şi nedorite care ne intră în minte şi să neutralizăm toate emoţiile negative. Sfatul meu, parafrazat după cartea mea *Alegeri şi iluzii*, este să zâmbeşti (zâmbetul păcăleşte creierul, făcându-l să sporească distribuţia naturală pentru sedarea corpului) şi să te prefaci până când reuşeşti!

Gândurile creează

Gândurile se materializează. De când am descoperit toate acestea, am observat că viziunea optimistă şi comediile sunt mult mai sănătoase. Încă sunt dependent de anumite filme western bune, dar mult mai puţin şi nu mă mai implic niciodată în mod personal. Dacă, totuşi, îmi dau seama că fac acest lucru, pur şi simplu opresc filmul.

Am fost întrebat de multe ori „Cum să evităm toate aceste programări dăunătoare?". Răspunsul e simplu, dar, asemenea multor situaţii, este uşor de spus, dar greu de făcut. Începe prin a închide televizorul. Alege în mod conştient ce să priveşti şi nu urmări reclamele, mai ales pe cele care transmit informaţii despre boală (o sugerează/promovează). Ai grijă de ceea ce îţi intră în minte şi anulează toate gândurile pe care le ai şi care ar putea să îţi ameninţe pacea şi liniştea interioară – cred că ai înţeles ce vreau să spun. Problema constă în faptul că trebuie să şi faci aceste lucruri.

Trăim vremuri în care este bine pentru noi să fim la curent cu problemele lumii şi să participăm la vot, ca votanţi informaţi. Faptul că suntem pe lume ne conferă libertăţi şi responsabilităţi. Sunt convins că putem trăi cu toţii în conformitate cu ceea ce ne dictează conştiinţa – şi să facem acest lucru fără a ne ataşa de rezultat. Dacă procedăm astfel, putem avea opinii şi puncte de vedere diferite, dar nu vor exista opozanţi sau promotori care să ne influenţeze sentimentele. În cazul în care crezi că lucrurile trebuie să fie într-un anumit fel, spune ce gândeşti şi apoi nu te mai gândi la acel lucru.

Rezumat

În acest capitol, am văzut cum gândurile, conştientul şi subconştientul ne pot influenţa şi chiar ne influenţează corpul, în mod direct. În capitolele anterioare, am văzut cât de uşor îi este cuiva să ne planteze gânduri în minte – gânduri care nu vin din interiorul nostru. Dispunând de aceste informaţii, ar trebui să fie şi mai clar de ce este de maximă importanţă necesitatea de a ne proteja de gânduri nedorite. Unul dintre primii paşi în redobândirea controlului asupra propriei minţi este prin iertare şi detaşare. Am dat exemple privind ceea ce se poate întâmpla dacă nu facem acest lucru.

În continuare, vom analiza puterea credinţelor şi a intenţiilor noastre.

Capitolul 13

Credințe, convingeri și intenții

„Fă-ți griji înainte de a paria, nu după ce roata începe să se învârtă."

Maxwell Maltz

Astăzi se discută mult despre puterea unei intenții sau a unei credințe. Convingerea pare să reliefeze profețiile noastre despre împlinirea de sine, inclusiv capacitatea de a materializa o realitate personală. Se crede că puterea intenției este energia pe care am fi capabili să o injectăm (cuvântul îmi aparține) în ceva anume. De exemplu, intenția unui grup de persoane care meditau la reducerea criminalității a fost injectată în câmp, în conștiința colectivă a celor din orașul respectiv, care beneficiau de pe urma meditației. Când s-a considerat că cei care meditau au reușit să diminueze semnificativ rata criminalității la Washington DC, acest fapt a devenit dovada puterii intenției.[1]

Prin urmare, în mod evident și demonstrabil, atunci când un grup se roagă pentru cineva care este bolnav, iar acea persoană se vindecă, chiar și acest lucru reprezintă o

materializare a puterii intenției. Într-adevăr, unii gândesc astăzi că Punctul Zero – definit drept forța unificatoare ce relevă potențialul și existența Universului – poate foarte bine să dețină amintiri și intenții pentru și de la noi toți care pot fi activate prin puterea gândului (intenție).

Este, oare, vorba despre un fel de Cronică Akashică vie? Conform multor credințe religioase orientale, Cronica Akashică poate fi considerată ca o bibliotecă în care există câte o „carte a vieții" pentru fiecare dintre noi. În cartea noastră, vom găsi înregistrarea tuturor acțiunilor, gândurilor, motivațiilor, emoțiilor noastre etc.

Mecanismul din spatele unora dintre acestea poate fi pus adesea sub semnul întrebării, dar multe lucruri și mai bizare s-au dovedit a fi adevărate. Voi lăsa aceste chestiuni în seama timpului și a fizicienilor (poate a minunatei mele nepoate, care își pregătește acum teza de doctorat în cosmologie la Universitatea Cambridge – accepți provocarea, fată dragă?). Mai degrabă, doresc să mă refer la diferența dintre credință/convingere și intenție.

Credința

Puterea credinței, a încredințării este destul de bine documentată și, în plus, este unul dintre acele lucruri de bun simț care nu are nevoie de recunoașterea sau înțelegerea unui om de știință. Majoritatea copiilor mici o înțeleg. De cel puțin 60 de ani, posterele din școlile publice promovează această idee. Totuși, lucrul pe care puțini dintre noi l-au luat în considerare este motivul pentru care puterea credinței ar trebui să fie atât de evidentă. Presupunând că am dreptate – și am –, de ce ceea ce credem este atât de greșit înțeles sau autorestrictiv?

Mintea este un instrument extraordinar, în comparație cu orice tip de tehnologie. Ea depășește cu mult abilitățile oricărui model de așa-zisă „inteligență artificială", de program computerizat, de calculator etc. Totuși, acest lucru nu este atât de evident pentru toți. E ușor să ne gândim la computer ca având o memorie perfectă, ca executând fără eroare soluții la ecuații matematice dificile, ca operând la o viteză incredibilă etc. E la fel de ușor să ne gândim că mintea întâmpină dificultăți în învățare, să vedem memoria umană ca fiind supusă greșelii și să ne gândim prea puțin la propria noastră viteză. Însă mintea e mult mai mult decât un sistem de operare, cum ar fi software-ul, sau un sistem de memorie, cum ar fi spațiul pe disc. Într-adevăr, potențialul cel mai înalt în acest tărâm îngust de comparație rezidă în abilitatea sa de a construi, de a crea, de a imagina și de a pune întrebări. Totuși, există și o aptitudine mult mai mare inerentă minții – aceea de a crede!

Să crezi sau să nu crezi

Dintr-o abordare abstractă, credința este un construct interesant. Ce anume creează credința? De ce este ea atât de puternică? Care este linia de demarcație dintre credințele raționale și cele iraționale? Când devine ea o armă pentru autosabotaj? Oare poate ea să miște munții din loc, adică să influențeze lumea fizică?

Sociologii au o mulțime de nume pentru efectul credinței: efectul placebo (scandalosul tratament cu pastile de zahăr), ipoteza Pygmalion (capacitatea de a prelua sau imita așteptările altora, asemenea unui cameleon care își schimbă culorile), factorul de speranță (influența speranței asupra unui rezultat) și principiul incertitudinii, după cum este denumit în fizică, furnizând dovada manifestării

materiei conform așteptărilor experimentatorului. Profesorii de ezoterism și religie s-au referit adesea la această putere a credinței ca la convingerea fundamentală prin care întregul potențial poate fi cunoscut.

O realitate a condiției umane e că credința/convingerea a condus, realmente, la fiecare progres al omenirii, inclusiv la evoluția biologică. Într-adevăr, conștiința umană este implicată, fără drept de apel, în evoluția speciilor, fiindcă nu există evoluție fără intenție. Unii au numit această intenție „câmp morfogenetic" sau un fel de câmp informațional, format – dar și influențat – de acțiunea conștientă.[2] Alții au adunat informații într-un mod care prevestea, poate, un câmp al Punctului Zero (forța unificatoare ce relevă potențialul și existența Universului).[3] Unii s-au referit la intenție ca la „celule egoiste/interesate" și meme înregistrate în memoria celulară (conform lui Richard Dawkins, o memă este o unitate a memoriei celulare care se transmite cam în același mod în care se transmit genele).[4] Alții consideră încă acest proces ca fiind „conștiința de cristal lichid", care este conștiința celulei, ce contribuie în totalitate la conștientizarea de către specii atât a naturii conștiente, cât și a celei subconștiente.[5] Oricare ar fi numele acestei prime cauze – „aducere-aminte", „intenție" sau „gândire conștientă" –, ea este o însușire a minții.

Mintea

Mintea nu este ușor de înțeles atunci când o abordăm în termenii definițiilor limitative, care tind să descrie ce este și ce nu este un anumit lucru. Ea nu poate fi analizată într-un cadru atât de restrâns. De fapt, în general, ea conduce la o discuție despre conștiință. A defini conștiința este ca și cum ai defini infinitul. Nu există un răspuns simplu – iar mintea este mult mai mult decât organul numit „creier“ şi, de aceea, întregul subiect poate deveni de nepătruns şi controversat, în funcţie de unghiul de abordare.

Totuşi, mintea de care suntem noi interesaţi nu este chiar atât de impenetrabilă. Ea include conştiinţa personală, împreună cu trăsăturile sale conştiente şi subconştiente. Ea este sursa potenţialului, a explorării, a evoluţiei, a cunoaşterii, înţelepciunii şi creativităţii. Ceea ce ne vom strădui să înţelegem reprezintă lumea noastră personală, a fiinţării de sine. Este mintea ta, lăcaşul visurilor, ambiţiilor, ţelurilor, temerilor, dezamăgirilor, planurilor, orientării şi intenţiilor tale. Esenţialmente, este aliatul sau inamicul tău cel mai puternic. Ne interesează aici să înţelegem această minte a identificării de sine.

Mintea poate crea tot ceea ce înţelege suficient de detaliat. „Gândurile se materializează“, „Mintea este un factor cauzal“ şi „Crede şi toate lucrurile se vor cumula“ – iată afirmaţii care sună ca adevăruri pentru simţul intuitiv al unora dintre oameni. Cu toate acestea, mulţi se supun pe ei înşişi, dar şi pe alţii, unei legi a limitării. Ce înseamnă această lege şi de unde am dobândit-o?

Credinţa moştenită

Să ne imaginăm un scenariu care să ne ajute să înţelegem, la nivel mental şi emoţional, noţiunea de limitare autoimpusă. Imaginează-ţi un mediu care nu cunoaşte ura, mânia, neîncrederea, invidia, lăcomia, frica etc. Acum, imaginează-ţi un copil care creşte cunoscând doar susţinerea şi iubirea, fără a se simţi niciodată neglijat, abandonat sau nesigur. El este crescut astfel încât să creadă că, având răbdare şi perseverenţă, orice este posibil. Copilului i se oferă toate mijloacele cunoscute pentru a învăţa, fiind încurajat

să exploreze şi să fie independent, fiind lăudat şi recompensat pentru perseverenţă şi succes.

Dacă acest copil are un eşec, nu se întâmplă nimic; doar este încurajat. Copilul ajunge să creadă că îşi poate însuşi toate disciplinele. El reuşeşte în tot ceea ce face. Cu timpul, copilul este bucuros şi dornic să verifice limitele aptitudinilor sale.

Acum, să comparăm această situaţie cu realitatea din timpul copilăriei pe care cei mai mulţi dintre noi au trăit-o. Mediul era marcat de lipsa timpului şi a resurselor. Lumea era plină de mânie, lăcomie, suferinţă, teamă şi alte emoţii negative, iar acest gen de informaţii erau întărite întruna, prin intermediul televiziunii, radioului, publicaţiilor, mamei şi tatălui, partenerilor, profesorilor etc. Într-un asemenea mediu, majoritatea copiilor încep să se îndoiască de propriile simţuri, câtă vreme imaginaţia le este ridiculizată de la o vârstă foarte fragedă, mai ales când spun că au prieteni imaginari sau viziuni de acest gen. Ei sunt luaţi în râs şi se simt în pericol. Probabil că sunt pedepsiţi fizic, dar şi şantajaţi emoţional, prin nonsensuri co-dependente de genul: „Dacă m-ai fi iubit, ai fi făcut asta pentru mine“, „Dacă m-ai fi respectat, ai fi făcut ce te-am rugat“ şi tot aşa...

Să ne gândim puţin. Care crezi că ar fi diferenţa dintre aceşti copii? Să fie vorba despre deosebiri în ceea ce priveşte încrederea – în sine şi în lume, în posibilităţile pe care aceasta le oferă? Iar dacă ei ar avea convingeri diferite, ar exista, oare, diferenţe în ceea ce vor realiza? Reflectă, pentru o clipă, la această posibilitate. Imaginează-ţi că ai fi crescut în contextul primului scenariu. Dacă nu te-ai aşteptat niciodată să eşuezi, să eziţi, să oboseşti, să ţi se facă frică, să te îmbolnăveşti, să fii respins, asaltat cu violenţă sau obligat să urmezi un model care nu ţi s-ar potrivi niciodată, unde te-ai afla şi ce ai putea face?

Înainte de a continua, cugetă puțin asupra acestei posibilități – simte-o cu adevărat.

Majoritatea oamenilor sunt produsul mediului în care trăiesc. Convingerile noastre au fost moștenite, în mare parte, asemenea modului în care ne însușim limbajul, iar ele creează lentilele prin care observăm și interpretăm lumea. Cel mai adesea, primim lucrurile la care ne așteptăm. Ne întâlnim, de obicei, cu ceea ce ne imaginăm.

Intenția

După cum am văzut, puterea credinței îl influențează pe cel care crede – dar mai există, oare, încă o putere, cea a intenției? Poate intenția unei persoane să-i influențeze pe alții, fără ca aceștia să știe sau să-și dea consimțământul?

Există cazuri documentate de persoane care au fost influențate de alții fără a fi în contact cu aceștia, cum ar fi unele dintre metodele voodoo, practicate de așa-zișii „vraci". În aceste cazuri, este greu, dar nu imposibil, să găsești pe cineva care nu știe absolut nimic despre voodoo, vraci sau blesteme, dar asupra cărora acestea să aibă efect.[6]

De asemenea, există un număr tot mai mare de dovezi care susțin existența unui fel de abilitate prin care se realizează o conexiune, la nivel psihic, fie cu mintea victimei, fie cu cea a criminalului (în anii trecuți, am folosit cu succes informații primite la nivel psihic atunci când conduceam anumite investigații).

Avem dovezi solide pentru afirmația „Mintea nu este localizată undeva anume". Există o mulțime de date care fac ca misterul să se extindă, și nu să se limiteze, așa cum am crede că ar trebui să se întâmple sub privirea iscoditoare a cercetărilor actuale a științei. De aceea, întreb din nou: oare există o influență directă pe care am putea-o considera puterea intenției?

Recent, am aflat despre un articol ce urmează să fie publicat în scurt timp și care susține dovada privind puterea intenției. Am fost curios și am contactat IONS (Institutul de Științe Noetice), pentru a obține o copie cu mai multe informații. Organizația a fost încântată să colaboreze și m-a pus în legătură cu cel care conducea cercetarea, Dr. Dean Radin. Eram la curent cu unele dintre primele sale lucrări și nerăbdător să-i văd articolul: „Amplificarea, prin intenție a efectelor ciocolatei asupra stării sufletești".

În prima mea solicitare, înainte de a vedea întregul articol, l-am întrebat pe Dr. Radin ce diferență exista între efectul placebo și efectul intenției. Credeam că acesta era cel mai contrariant element pe care cineva l-ar putea identifica într-un studiu științific dublu-orb concret. Fiindcă, după cum s-a afirmat, efectul credinței/convingerii diferă de cel al intenției; însă ce-ar fi dacă am adăuga intenția celui care trimite mesajul la credința celui care primește – ce efect combinat ar apărea și ce deosebire am descoperi?

După cum s-a dovedit, studiul nu a urmărit un efect așteptare/placebo, diferit de așa-numitul efect al intenției în sine. Este un studiu valoros, dar m-a dezamăgit în ceea ceea ce mă interesa în mod deosebit: datele referitoare la relația (suplimentar așteptată) dintre placebo/așteptare și efectele intenției. În corespondența noastră ulterioară, Radin a menționat:

> Un grup care nu are așteptări nu ar ajuta prea mult în cazul de față, fiindcă, pentru a vedea dacă un tratament ipotetic are un anumit efect, trebuie să comparăm așteptările cu așteptări–tratament.
>
> Pentru a clarifica lucrurile, hai să socotim *controlul* o lipsă a așteptărilor și o stare de lipsă a tratamentului, să considerăm că *placebo* înseamnă așteptări

> şi starea de lipsă a tratamentului şi că *tratamentul* înseamnă aşteptări şi starea în urma tratamentului. Starea de control *versus* starea placebo poate fi interesantă, fiindcă ne-ar putea arăta efectele exclusive ale aşteptării, dar nu sunt prea sigur în ceea ce priveşte testarea controlului *versus* tratament.[7]

Probabil că, în viitor, Radin va izola un element de diferenţiere. De acum, punctul esenţial este faptul că există efecte cunoscute ale credinţei şi efecte cunoscute ale intenţiei, dar eu consider că „intenţia", în acest context, este prea extinsă. Poate fi vorba despre un obiect vizual, o emoţie, o schemă verbală, un gând întâmplător, o practică voodoo, un act de intervenţie Divină cerut printr-o rugăciune etc. Cu toate acestea, puterea colectivă a multor oameni care se concentrează asupra păcii, echilibrului şi armoniei îi influenţează cu adevărat pe alţii, la fel cum lipsa de înţelepciune la nivel colectiv ne influenţează menţinerea gândurilor de putere, agresiune şi egoism.

Oare unde ţi-ai investit puterea gândului tău? Asemenea aparatelor de transmisie-recepţie, minţile par a fi influenţate de gândurile celorlalţi. Ca şi cum ai avea nişte aparate de radio în cap, poate că a venit vremea să schimbi postul şi să treci la un post nou.

Rezumat

S-a arătat cum credinţa/convingerea şi intenţia nu numai că ne influenţează modul în care ne conducem viaţa, ci au efect şi asupra tuturor celorlalţi. Am auzit cu toţii despre puterea gândirii pozitive, dar acum vedem că energia înseamnă mult mai mult decât atât. Mintea poate crea tot ceea ce înţelege în suficientă măsură. Gândurile se materializează, iar mintea este un factor cauzal!

Capitolul 14

Stările modificate de conştiinţă

„Întunericul nu poate izvorî din întuneric; doar lumina poate face acest lucru. Ura nu poate izvorî din ură; doar iubirea poate face acest lucru. Ura amplifică ura, violenţa amplifică violenţa, iar duritatea amplifică duritatea, într-o spirală descendentă a distrugerii...
Reacţia în lanţ a răului – ura zămislind ură, războaiele generând şi mai multe războaie – trebuie întreruptă, altfel ne vom afunda în abisul întunecat al anihilării."

Dr. Martin Luther King, Jr.

Pentru unii oameni, o stare de conştiinţă modificată este ceva tabu. Ea înseamnă răvăşirea minţii, care nu trebuie deranjată. Am considerat întotdeauna că această afirmaţie este naivă, fiindcă orice fiinţă umană trăieşte zilnic experienţa diferitelor stări de conştiinţă modificată. Atunci când o persoană obişnuită deschide televizorul, va urma, în general, experienţa unor stări modificate de conştiinţă.

Într-adevăr, copiii sunt condiționați să intre într-o stare modificată de conștiință în câteva minute de când încep să se uite la televizor. Studiile au demonstrat că, și atunci când copiii sunt conectați la anumite dispozitive de monitorizare a undelor cerebrale – cum ar fi reacția electroencefalografică (EEG) – și li se dau recompense substanțiale ca motivație pentru a rămâne în stări de conștiință de alertă totală, în mai puțin de 5 minute ei nu vor mai reuși să-și mențină o stare obișnuită de veghe. Copiii vor cădea în starea de conștiință. Atunci când o persoană visează cu ochii deschiși, intră într-o stare de somnolență sau reverie, se trezește treptat dintr-un somn profund sau își concentrează îndelung privirea asupra a tot ceea ce vede, înseamnă că se află, aproape întotdeauna, într-o stare modificată de conștiință.

Așadar, ce este o stare modificată de conștiință? În mod specific, conștiința se împarte în patru categorii. Starea normală de conștiință se numește „beta", cea ușor modificată este „alpha", somnul profund este „theta", iar stările ca de comă sunt „delta".

Aceste niveluri sunt stabilite în funcție de frecvența undelor cerebrale (cicli pe secundă). În mod obișnuit, conștiința beta este cuprinsă între 15 și 30 cicli pe secundă, alpha este de 8 până la 14 cicli pe secundă, theta este de 4 până la 8 cicli pe secundă, iar delta este la mai puțin de 4. Acum, hai să transpunem această schemă în ceva mai ușor de înțeles.

Starea de conștiință beta

În stările normale, obișnuite de conștiință, mintea acționează din poziția sa cea mai critică. Ea judecă în mod constant informațiile provenite din vorbirea interioară și

de la alții. Ea evaluează și reacționează. Adevărul este că mai cu seamă reacționează. Asta deoarece, chiar și atunci când credem că evaluăm, cel mai adesea emitem mai întâi judecăți. Sistemul de credințe al subconștientului nu numai că dispune de o lupă prin care vor fi observate toate lucrurile, dar el ascunde, în spatele unui voal protector, informațiile care ar putea da naștere unor decizii greșite.

Cu alte cuvinte, în timpul stărilor normale de trezie, mintea subconștientă acționează asemenea unui program software, alimentând fluxul vieții de fiecare zi printr-un mozaic de interpretări izvorâte mai ales din evitare și legea atracției (trăite și imaginate).

De aceea, când mintea conștientă spune ceva de genul „Eu pot face acest lucru. Sunt suficient de bun pentru a excela și a reuși", subconștientul trimite concomitent anumite mesaje prin vorbirea interioară: „Chiar așa, ești suficient de bun pentru ce? Ce-ai zice despre... Îți amintești?" Poate că motivul pentru care subconștientul trimite mesajele negative este o anumită frică din trecut sau o stare de anxietate, proiectată prin intermediul imaginației.

Poate că asta se datorează unor informații negative primite de la parteneri, părinți sau alți oameni. De asemenea, este posibil ca negările să aibă drept sursă un simț profund al nevredniciei, care este rezultatul unei nevoi de autopedepsire. Ar putea fi chiar rezultatul unei credințe profunde care intră în conflict cu dorințele noastre, cum ar fi imboldul de a avea succes ce intră în conflict cu o credință profundă care depășește puterea logicii și care sună cam așa: „Dacă vreau să ajung în Rai, trebuie să mă sacrific aici și acum. Mai mult, iubirea pentru bani este sursa tuturor relelor." Pot exista nenumărate alte motive și un labirint de complicații legate de toate acestea.

De obicei, accesarea subconștientului impune înșelarea vigilenței conștiinței. O cale de a o face este modificarea stării undelor cerebrale. În starea obişnuită de conştiinţă beta, pot fi colectate doar foarte puţine informaţii noi. În acest context, „foarte puţine" reprezintă o evaluare în comparaţie cu starea alpha de conştiinţă. De fapt, doar ca o digresiune înainte de a merge mai departe, tehnicile de Supraînvaţare şi Sugestopedia demonstrează clar avantajul învăţării unor informaţii la clasă, cum ar fi limbajul, matematica, ştiinţele naturii etc., în stări de conştiinţă alpha.[1]

Starea alpha

Starea de conştiinţă alpha este starea la care cei mai mulţi se referă considerând-o drept acea primă stare experimentată în hipnoză; a fost observată din multe perspective şi, de-a lungul istoriei, a fost definită în diferite feluri. Oricum, astăzi, definiţia unanim acceptată a hipnozei este „o stare intensă de sugestibilitate". Acesta este aspectul la care se referă definiţia. În starea alpha, suntem deosebit de predispuşi spre acceptarea unei sugestii făcute cu abilitate. Natura îndemnului depinde de cel care face sugestia. Un hipnoterapeut va face comentarii benefice şi pozitive, în timp ce un comerciant instruit în arta vânzării hipnotice va oferi comentarii care îi servesc interesului personal.[2] Puterea sugestiei şi psihologia conformării sunt folosite în strategiile mass-media în fiecare zi pentru a vinde orice, de la boală la religie.[3]

Când ne aflăm în starea alpha de conştiinţă, fie ea indusă în mod natural sau artificial, vorbirea noastră interioară tinde să devină mai lentă şi suntem orientaţi sau dirijaţi către imagini contrar intenţiei noastre (chiar dacă aceasta este adesea inconştientă). Freud denumea acest comportament „involuntar". Deoarece trăim într-o societate modernă, suntem expuşi unei varietăţi de stimuli, cu care înaintaşii noştri nu au avut de-a face niciodată. Să îţi dau câteva exemple.

Media

În cea mai mare parte, televiziunea, radioul şi publicaţiile de astăzi stăruie asupra violenţei, sexului şi altor „subiecte-tabu". Norma este senzaţionalismul. Cu cât materialul este mai senzaţional, cu atât sunt mai bune recenziile, mai mari câştigurile, mai largă audienţa etc. În ultimii 20–30 de ani, în mod destul de sistematic, aşa cum am discutat mai devreme, pragul de stimulare sexuală a crescut în rândul populaţiei în general, obligând la o dezvoltarea a domeniilor explicite, pentru a se menţine un nivel înalt al senzaţionalului. Drept urmare, ne-au fost influenţate vorbirea interioară, fanteziile şi modul de a gândi.

Noua toleranţă faţă de răzbunare, mânie, frică, violenţă, sexualitate şi altele asemănătoare ne-au deviat societatea. Valorile autentice şi-au diminuat puterea, până în punctul în care există unii oameni care nu au habar de ceea ce înseamnă viaţa. Ei cred că rostul vieţii este să trăieşti şi să iei tot ce poţi, reducând suferinţa şi sporind la maximum plăcerea. Copii de 12 ani merg prin şcoală şi îşi împuşcă profesorii şi colegii. Droguri, prostituţie infantilă, acte de violenţă în grup, împuşcături din mersul maşinii şi alte agresiuni de acest fel îi îngrijorează astăzi pe părinţi. Oare cum a degenerat societatea noastră până la asemenea cote? În mod cert, avem o explicaţie.

Mulţi psihologi, psihiatri, sociologi, antropologi şi politologi au protestat zgomotos, atrăgând atenţia asupra naturii nevrotice a vremurilor noastre. Ei strâng rândurile, într-o încercare de a pune capăt incitării sexuale promovate de media în dauna orientării către valorile autentice.

Probabil că televiziunea are astăzi cel mai mare efect asupra oamenilor. Ea ne dirijează cumpărăturile şi ne livrează informaţiile pe care le avem despre lume sau despre fiecare aspect sau eveniment ce are loc în lume. Ea vinde orice, de la îmbrăcăminte şi coafuri până la sănătate, vânzând chiar en-gros răceala obişnuită: „Este sezonul gripei, care soseşte şi în oraşul tău! Toată lumea va răci! Te poţi relaxa şi alinta, te poţi lăsa în voia capriciilor tale şi, luându-ţi câteva zile libere, poţi chiar să-ţi consolidezi relaţiile, dacă ai XYZ la îndemână."

Cât de multă boală crezi că se vinde în acelaşi mod în care sunt vândute atitudinile şi credinţele, prin intermediul mass-media? Am discutat mai devreme despre acest aspect, dar e bine să mergem ceva mai în profunzime.

Aţi putea spune: „Taylor, eşti nebun! Televiziunea nu îmbolnăveşte pe nimeni. Nu poţi lua gripa de la TV!" Pare destul de corect. Dar hai să privim lucrurile mai îndeaproape. Atunci când o persoană se află într-o stare alpha a conştiinţei – cum e cea de hipnoză –, literatura de specialitate arată clar că trupul poate fi direcţionat către sănătate sau boală. Un hipnotizator poate sugestiona prezenţa unei arsuri sau a unui cub de gheaţă pe braţ şi, aproape imediat, apare o băşică. Ca hipnotizator, am fost eu însumi martor la acest fenomen, care ilustrează controlul minţii asupra corpului, până în stadiul în care, cu o simplă aluzie, poţi face un nas să curgă. Dar pentru a lega această sugestibilitate a stărilor alpha de problemele ridicate de privitul la televizor, ar trebui să analizăm şi un alt domeniu al investigaţiei ştiinţifice, care ar putea să te uimească.

Studiile au arătat că o persoană obişnuită va intra în stările undelor cerebrale alpha într-un minut de când a început să se uite la televizor.[4] Dacă te gândeşti la acest lucru, statistica nu ar trebui să te surprindă deloc. De câte ori nu ai văzut pe cineva – sau ai fost chiar tu acel cineva – care părea atât de absorbit de o emisiune TV, încât a trebuit să ţipi pentru ca persoana respectivă să-ţi acorde atenţie?

Ei bine, să revenim la starea de conştiinţă alpha şi sezonul rece; te întreb din nou: câtă boală crezi că este vândută pentru a crea piaţa care cumpără tratamentul?

Ar trebui să fie evident faptul că starea de conştiinţă alpha nu numai că este naturală, dar poate reprezenta un prilej minunat pentru a introduce informaţii pozitive în sistemul nostru de bio-procesare creier/minte. De asemenea, folosirea esenţială a stării de conştiinţă alpha poate fi o chestiune de opţiune sau de obişnuinţă. Îmi amintesc că am văzut odată o reclamă, în supermarket, care promova publicaţia *TV Guide* [*Ghidul TV*]. Textul din partea de jos a reclamei în sine spunea „Deconectează-te", iar o fotografie a unui televizor, cu iniţialele TV în interior, era singura imagine care însoţea cuvintele. De câte ori nu ai auzit sau folosit expresia „Mă voi uita la televizor şi mă voi deconecta. Mă voi deconecta, îmi voi goli mintea" etc.? Aceştia sunt termenii în care gândim cu toţii în legătură cu televizorul: să ne schimbăm firul gândurilor, să ne detaşăm de preocupări şi să lăsăm pe altcineva să ni le programeze.

De ce să ne deconectăm? În stările de conştiinţă alpha, nivelul de endorfină creşte. Endorfina reprezintă sistemul natural de sedare a corpului, deci senzaţiile sunt plăcute – uneori poate chiar prea plăcute.

Activitatea undelor cerebrale

Înainte de a continua discuţia noastră despre stările creierului, îţi voi oferi o analogie utilă. Dacă te gândeşti la activitatea undelor cerebrale ca la un număr de linii de 2,54 cm de pe o hârtie milimetrică, vei avea o imagine concretă a activităţii mentale, aşa cum o măsurăm cu ajutorul aparaturii EEG. Acum, în loc să te gândeşti la liniile de pe hârtie, gândeşte-te în termenii unui ţarc. Cu cât liniile despărţitoare sunt mai apropiate unele de altele, cu atât este mai puţin spaţiu între ele – şi la fel se întâmplă şi cu un gard de sârmă. Cu cât sunt mai strânse ochiurile, cu atât este mai greu să intre sau să iasă ceva – în analogia noastră, să zicem că păsările. Cu mintea se întâmplă cam acelaşi lucru. Cu cât este mai strânsă reţeaua de acces, cu atât putem să procesăm şi să ne amintim mai puţine informaţii (stimuli). De aceea stările de Superînvăţare folosesc conştiinţa alpha. Pe măsură ce activitatea undelor cerebrale devine mai lentă, găurile din materialul nostru de îngrădire devin mai largi şi pot pătrunde mai multe informaţii (vezi Fig. 15).

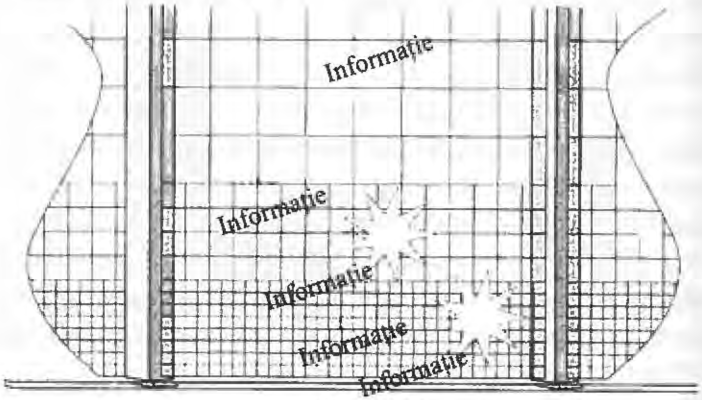


Figura 15

Starea de conştiinţă theta

Starea theta este adeseori asociată cu somnul profund şi cu nivelurile foarte profunde de hipnoză şi meditaţie. În general, se crede că aşa-numitele puteri supraomeneşti ale multor maeştri spirituali – cum ar fi cei despre care s-a spus că înghiţeau cărbuni încinşi, îşi controlau funcţiile corpului etc. – sunt atinse în starea de conştiinţă theta. Într-adevăr, misticii ştiu că, pe măsură ce tiparele undelor cerebrale devin mai lente, vibraţia corpului se modifică. Frecvenţa vibraţiei poate fi comparată cu lumina, care vibrează cu o frecvenţă mult mai mare decât sticla – prin urmare, ea trece prin sticlă. Pe de altă parte, piatra are o vibraţie mult mai joasă, fapt ce o împiedică să treacă prin sticlă fără să o spargă. Astfel că există o proporţie inversă, demonstrabilă, între activitatea undelor cerebrale şi vibraţia corpului. Se spune că, odată ce activitatea undelor cerebrale scade, vibraţia corpului creşte.

Starea de conştiinţă delta

Starea de conştiinţă delta este considerată, în mod obişnuit, asemănătoare cu o stare de comă. Ani întregi, s-a crezut că întoarcerea către lumea interioară este atât de profundă, încât stimulii exteriori devin total inobservabili. Cu toate acestea, Oliver Sacks ne-a demonstrat că până şi în această stare cerebrală există conştiinţă. În lucrarea sa *Awakenings* [*Trezirile*], el relatează despre cum a folosit doze mari de dopamină pentru a-şi trezi (chiar şi pentru scurt timp) majoritatea pacienţilor. Mai ciudat decât ficţiunea, aceste persoane şi-au redat diferitele amintiri şi sensibilităţi legate de istoria tratamentului aplicat, de regulile spitalului, de mediul în care se aflau etc.[5]

Puţine lucruri sunt cunoscute şi înţelese cu adevărat despre stările profunde de conştiinţă delta, totuşi este clar că ele nu sunt lipsite de conştienţă.

Rezumat

Există patru stări de conştiinţă cerebrală: beta, alpha, theta şi delta. Majoritatea oamenilor înţeleg că tehnici cum ar fi hipnoza au efect fiindcă induc o stare modificată de conştiinţă (de la beta la alpha) şi, în această stare, subiectul este mult mai uşor de sugestionat. Am văzut că starea de conştiinţă alpha survine în mod frecvent mai ales în timp ce privim la televizor. Puterea noastră de apărare fiind redusă, în mintea noastră pătrunde o mare cantitate de informaţii. Acordând atenţia cuvenită acestui fenomen şi acţionând în mod corespunzător, vom avea mai mult control asupra celor care ne programează mintea.

* * *

Cartea a doua

Să deţinem controlul asupra puterii minţii

Partea a II-a

Implementarea vindecării: Instrumente ce dau putere

* * *

Capitolul 15

Schimbarea și instrumentele prin care să o facem

„Toate adevărurile sunt ușor de înțeles odată ce sunt descoperite; important e să le descoperim."

Galilei

Ce este schimbarea? Ideea pare destul de simplă. Unii consideră că schimbarea este o „acțiune" sau un lucru folositor. De exemplu, oamenii doresc mai multă prosperitate în viața lor, iar dovada succesului o reprezintă banii. Bun, în acest caz, schimbarea o reprezintă banii. Oare așa să fie? Nu, banii sunt doar simbolul extern ce reprezintă schimbarea.

Factorul activ al schimbării se află în interiorul fiecărei persoane. Nu este un lucru. De exemplu, pentru ca oamenii să devină mai prosperi, ei trebuie să gândească într-o ordine de mărime diferită decât o fac cei care sunt mulțumiți de ceea ce tocmai au realizat. Trebuie modificat cel puțin un element în strategia lor de viață înainte ca o schimbarea să poată avea loc.

Pentru clarificare, să spunem că ipotetica persoană care doreşte să fie mai prosperă a fost crescută cu credinţa că a iubi banii este sursa tuturor relelor. De aceea, o strategie la nivel subconştient poate sabota efortul său de a obţine un real succes financiar. Cu alte cuvinte, în acest exemplu egoul percepe că este în siguranţă dacă evită răul – adică banii.

Pe de altă parte, această persoană ipotetică poate crede că doar banii contează. Cu toate acestea, există strategii, la nivel subconştient, care-i stau în cale. De exemplu, să presupunem că ea caută să creeze o mare companie, dar îi este frică să vorbească în public. Cum ar putea fi creată o companie mare şi de succes fără ca fondatorul ei să poată comunica? Când anume va lovi strategia fricii (vorbitul în public), făcând praf strategia obiectivului (compania cea mare)? Cum vor concura cele două strategii?

Rezistenţa

Strategii rivale de această natură există aproape în oricine. Ele stau la baza a ceea ce psihologii numesc „disonanţă cognitivă", procesul de a avea două convingeri care se exclud reciproc, fără a fi conştienţi de conflictul inerent. Într-adevăr, strategiile contrare se află şi ele la baza a ceea ce poartă numele de „sublimare" – adică exprimarea prin comportament, mai curând decât prin cuvinte, într-o manieră acceptabilă din punct de vedere social a unor fantezii inacceptabile.

Este uşor de observat de ce schimbarea poate fi atât de dificilă, câtă vreme ea presupune şi renunţarea la ceva. Acest „ceva" poate fi o credinţă contraproductivă sau o strategie adversă sau ceva palpabil, cum ar fi senzaţia de bine pe care o dă mâncarea. Pentru cei mai mulţi dintre oameni, renunţarea la un lucru înseamnă înlocuirea acestuia cu altceva. Un fumător se întreabă cu ce anume va înlocui ţigara – cu guma de mestecat?

Renunţarea, ca şi schimbarea însăşi, reprezintă o acţiune în forma ei externă. Renunţarea la ţigări nu ţine cu adevărat de ţigară, ci mai degrabă de sentimentele asociate cu folosirea ei. Aceste sentimente pot avea 10, 20, 30 sau mai multe strategii rivale, adunate la un loc într-un comportament exterior – în acest exemplu, fumatul.

Ori de câte ori renunţăm la ceva, trebuie să ne confruntăm şi cu necunoscutul. Adesea, această confruntare dă naştere sentimentelor de nesiguranţă. Majoritatea oamenilor nu se simt bine atunci când nu îşi pot prevedea propriile sentimente sau reacţii. Frica de necunoscut devine atunci un alt obstacol în calea persoanei care alege să se schimbe.

Responsabilitatea faţă de sine

Pentru a face schimbări reale în viaţa noastră, trebuie ca mai întâi să fim pregătiţi să ne asumăm responsabilitatea pentru noi înşine şi alegerile noastre. În anii mei de studiu asupra minţii şi de sprijin acordat altora pentru a-şi îmbunătăţi viaţa, am întâlnit multe persoane care afirmau că vor să se schimbe, dar apoi găseau tot felul de motive pentru a nu aplica exerciţiile pe care le ceream să le facă.

Ai putea fi surprins să afli că mulţi oameni sunt pur şi simplu dependenţi de procesele de autoajutorare. Ei îşi petrec zilele căutând diferite instrumente şi tehnici, dar nu-i acordă niciunui sistem timpul necesar pentru a-şi face efectul. Ori de câte ori ceva pare că ar da rezultate, ei găsesc motive pentru care acel ceva nu li se potriveşte. Cu cât le semnalezi mai mult acestor oameni ceea ce pare a fi faptul evident că au o mare rezistență la schimbare, cu atât devin ei mai fermi, susținând că nu este vina lor, că ei sunt experți în autoajutorare, dar, în mod cert, tehnica respectivă este greșită.

Există numeroase metode de dezvoltare personală, dar mai întâi trebuie să ai cu adevărat dorința de a te schimba. De aceea am creat un chestionar de autoresponsabilizare, care s-a dovedit foarte util în stabilirea gradului în care oamenii vor avea succes în crearea schimbărilor pe care susțin că și le doresc. Acest chestionar se află în Anexa 2, așa că îl poți încerca și tu.

Legăturile din profunzimea minții

Schimbarea poate genera rezistență, care este procesul de evitare a schimbării. Acesta poate îmbrăca multe forme. Adevărata transformare nu se realizează niciodată fără efort – și nimic nu se schimbă până când nu ne schimbăm noi înșine! Acest lucru necesită voința de a trece peste anumite dificultăți, de a renunța la multe, de a ne schimba perspectiva asupra vinovăției și responsabilității față de sine, o dorință aprinsă de a ne împlini potențialul și o modificare profundă a modului în care ne privim pe noi înșine. Ideea originală privind legăturile din profunzimea minții (LPM-urile) mi-a apărut din acest ultim aspect.

Ce este o LPM? Pentru fiecare aspect al comportamentului, mii de înregistrări ale amintirilor se adună într-un anumit punct de origine. Această „primă cauză" comună sau principiu primordial este un punct LPM. Asemenea puncte servesc drept ancore pentru credințele sau sistemul nostru de valori, precum și pentru comportamentul nostru.

Atunci când privim o imagine de pe un ecran de calculator, privim de fapt pixelii. Într-o imagine mică pot fi zeci de mii de pixeli. Ceea ce vedem noi este fotografia, nu pixelii; cu toate acestea, când artiștii modifică un detaliu al unei imagini, cel mai adesea ei vor mări unele secțiuni mici, să zicem de 200 de ori, până când vor mări imagini de poate 40 sau 50 de pixeli pe ecran, care reprezintă o foarte mică parte din fotografie. Apoi, artistul poate modela sau desena câte un pixel pe rând. Când fotografia este refăcută la dimensiunile ecranului, modificările sunt subtile, dar evidente.

LPM-urile seamănă cu pixelii. În profunzimea minții se află mici puncte de pornire, care sunt legate la un loc, asemenea pixelilor. Evaluările detaliate relevă unele defecte ale unora dintre pixeli, deși, dacă ne dăm înapoi și privim fotografia, doar defectele foarte mari (majore) sunt vizibile. Aceste defecte mai mari stau la baza tulburărilor care stârnesc interesul psihologilor și psihiatrilor. Manualele de diagnostic pentru profesioniștii în boli mintale prezintă, în mod sistematic, liste cu defecte majore. Aceleași volume prezintă defecte care corespund unor probleme asemănătoare din, am putea spune, „pixelii învecinați".

Pixelii celor mai mulți dintre noi nu au defecte atât de serioase încât să necesite ajutorul unui profesionist. Cu toate acestea, când dorim realizarea de sine și să ne mobilizăm pentru a ne materializa potențialul cel mai înalt, atunci, ca să avem succes, evaluarea legăturilor din profunzimea minții (LPM) este hotărâtoare. Asemenea unui artist care lucrează asupra fiecărui pixel, putem începe și noi cu propriile LPM-uri. Majoritatea tehnicilor pe care le vom analiza sunt menite să facă exact acest lucru. Pe de altă parte, artiștii foarte talentați o iau adesea pe scurtături utile. Pentru ei, un spray sau o pensulă devin instrumente ce pot fi folosite pentru a face schimbări majore, odată ce problemele au fost identificate.

În materialul care urmează vom examina tehnologia pixel cu pixel. Sper că vei învăța cum să abordezi cele mai mici zone din viaţa ta şi cum să le aduci la perfecţiunea pe care o doreşti. De asemenea, vom încerca câteva instrumente de genul tubului de spray sau al pensulei.

Una dintre celelalte observaţii ale mele în legătură cu schimbarea poate fi exprimată astfel: „Schimbă-ţi comportamentul şi îţi vei schimba modul de gândire. Modifică-ţi gândirea şi îţi vei modifica comportamentul. Trăieşte experienţa unei reacţii pozitive datorată schimbării şi consolideaz-o. Mută-ţi concentrarea asupra schimbării de la persoana ta către a te pune în slujba lumii, iar ceea ce va urma cuprinde tot ce poate fi mai bun la nivel individual şi pentru întreaga societate."

Învaţă-i pe alţii

În cartea sa *Love Is Letting Go of Fear* [*Iubirea înseamnă renunţarea la frică*], psihiatrul Gerald Jampolsky observă că până şi pacienţii cu boli în fază terminală şi cu dureri insuportabile uitau de agonia lor şi îşi depăşeau alte limite fizice atunci când îi acordau ajutor unui alt pacient. Cumva, sentimentul iubirii, implicarea în a avea grijă de alţii, sentimentul înălţător al dăruirii de sine în slujba aproapelui, concentrarea asupra altei persoane, în locul propriei persoane, *dă viaţă* unei Vieţi noi. De sub vechea piele apare un om nou. Acest om nou este vindecat prin ajutorul oferit altora, ceea ce ne aminteşte de zicala „Învaţă-i pe ceilalţi ceea ce vrei tu însuţi să înveţi".

Dacă vrei să începi o restaurare totală a tabloului numit „sine", trebuie să începi prin a te concentra asupra nevoilor celorlalţi – nu o concentrare uşoară, ci învăţându-i ceea ce vrei tu să înveţi. Împărtăşeşte noţiunea de responsabilitate personală într-un mod iubitor şi dedicat. Ajută-i pe ceilalţi şi nu le oferi doar milă. Ajuţi atunci când refuzi să-ţi oferi prea multă indulgenţă faţă de sine. Renunţă la persoana pe care ţi-o dă vechiul ego, devenind modelul pe care l-ai respecta cel mai mult.

Odată, am găzduit o emisiune de radio numită *The Good News Hour* [*Ora veştilor bune*]. În timpul uneia dintre aceste emisiuni, am discutat despre expresiile faciale şi modul în care acestea sunt conectate cu creierul. De exemplu, ştiai că zâmbind – făcând fizic acea cunoscută grimasă – păcăleşti creierul şi îl faci să creadă că viaţa e grozavă? Da! Zâmbeşte, iar chimia creierului se modifică. O simplă expresie facială poate îndulci, aproape instantaneu, sentimentele de proastă dispoziţie. Procesul de conectare în reţea poate fi folosit prin intenţie pentru a modifica stările sufleteşti, după cum ţi-am spus mai devreme. În ziua respectivă, persoana care găzduia, alături de mine, emisiunea radiofonică – o femeie tânără din oraşul West Valley, pe care o chema Darlene – a făcut unele recomandări pe care nu le voi uita niciodată: „Prefă-te până îţi iese!"

„Prefă-te până îţi iese!" – exact ceea ce a comandat proverbialul medic când venise vorba despre schimbare. Aminteşte-ţi axioma noastră de mai devreme: „Schimbă-ţi modul în care te comporţi şi îţi vei schimba modul de gândire. Modifică-ţi modul în care gândeşti şi îţi vei modifica modul în care te comporţi."

Ancorele LPM pot fi clintite cu o pensulă mare atunci când încercăm un comportament diferit. Indulgenţa de sine şi meschinăria egoului antrenează strategii de apărare învechite, care se află în subconştient. Acestea pot fi comparate cu o grămadă uriaşă de pixeli defecţi, care distorsionează imaginea de ansamblu. Prin actul iertării şi angajamentul de a le purta altora de grijă, vechii pixeli dispar aproape imediat şi, apoi, putem realiza un acordaj de fineţe al propriilor pixeli în cadrul imaginii de ansamblu. Este ceea ce misticii au afirmat întotdeauna: anularea karmei înseamnă intrarea în starea de grație. Iertarea este un act de Grație Divină.

Într-un fel sau altul, în cadrul procesului pe care ți l-am descris pare să se fi declanșat o experiență mistică. Aceasta devine o parte dinamică a vieții omului. Persoana în care s-a produs schimbarea pare să privească întreaga lume ca pe un vis. Exact așa cum n-are rost să te superi din cauza lucrurilor pe care le-ai visat, nici în viața reală nu are prea mult rost să judeci sau să acuzi. Atunci, iertarea transcende tot ceea ce este considerat, la modul general, drept realitate sau lumea fizică. Nu e nimic de iertat, pentru că problema pare a nu fi existat niciodată. Doar în vis i se poate da o oarecare forță posibilității de a greși. În realitatea eternă nu există greșeli.

Cele patru moduri de a privi lucrurile

Iată o poveste pe care eu o numesc „Cele patru moduri de a privi lucrurile". Un maestru înțelept avea patru discipoli care îi depășeau pe ceilalți. Într-o zi, cei cinci s-au întâlnit, iar maestrul i-a vorbit primului discipol:

– Spune-mi, ce vezi tu atunci când privești lumea?

– Văd cruzime. Planeta este violentată. Lumea se ascunde de adevăr. Peste tot sunt aruncate materiale contaminate. Pulberi otrăvitoare și ploi acide cad din ceruri. Junglele sunt distruse și este distrus și stratul de ozon. Există atâta ignoranță și egoism. Lumea are nevoie de o corecție radicală.

Maestrul i-a răspuns:

– Ai dreptate. Și îți voi da numele de Corecție, fiindcă tu, prin modul de a privi lucrurile, te-ai angajat într-o lume plină de nevoi.

Maestrul i-a adresat aceeași întrebare, celui de-al doilea discipol:

– Spune-mi, tu ce vezi atunci când privești lumea?

Cel de-al doilea discipol i-a răspuns:

– Maestre, eu văd deșertăciune. Nu se poate face nimic pentru a schimba situația din lume, deși unii regretă și cer schimbare. Cu toate acestea, lumea este condamnată de acțiunile oamenilor. Științele ne învață că s-au născut prea mulți oameni, a fost făcută deja prea multă distrugere, se alocă prea puțini bani științei pentru a putea ajuta în mod corespunzător și există prea puțină grijă față de etică și valoare. Criminalitatea se extinde, iar familiile se destramă. Legea este o cauză pierdută.

– Și tu ai dreptate, și îți voi da numele de Justițiar, pentru indignarea ta față de o lume coruptă dincolo de orice posibilitate de îndreptare, în timp ce suferința inimii tale este durerea. Vei ajunge cunoscut pentru cuvintele tale, iar lucrarea ta îți va exprima tristețea inimii.

Maestrul și-a întors privirea către cel de-al treilea discipol al său.

– Iar tu, tu ce vezi?

– Eu văd o lume care are nevoie de restabilirea legii. Nu cred că speranța e pierdută. Sunt încurajat de cuvintele fraților mei, fiindcă și ei recunosc nevoia de schimbare. Simt cu toată convingerea dorința de schimbare a omenirii. O cârmuire bună este conducerea de către oameni și pentru oameni. Schimbarea se poate realiza prin aplicarea legii și o guvernare înțeleaptă. Masele vor urma acțiunile corecte și atitudinea justă a cârmuitorilor lor. Factorul schimbării există, iar el este reprezentat de lege și cei de la cârmuire.

– Și tu ai dreptate. Te voi numi Cârmuitorul, deoarece cuvintele tale îți plăsmuiesc percepțiile și devin lecțiile pe care le predai altora. De aceea, tu te vei angaja într-o activitate legată de lege și ordine, prin cârmuire.

În cele din urmă, maestrul i-a adresat aceeaşi întrebare celui de-al patrulea discipol:

– Iar tu, ce vezi?

– Maestre, eu nu văd decât miracole. Viaţa e un miracol; întreaga fiinţare e un miracol, conştiinţa e un miracol. Îl văd pe Dumnezeu în întreaga Creaţie. Simt frumuseţea iubirii în parfumul florii, în zâmbetul unui copil, în pasiunea îndrăgostiţilor şi în strălucirea stelelor. Când privesc lumea, misterele ei se dezvăluie. Fiecare îşi dezvăluie frumuseţea cu veneraţie şi reverenţă. Ştiu că toate lucrurile sunt bune şi că fiecare dintre ele exprimă binele propriu, aşa cum ştiu să facă cel mai bine pentru momentul respectiv. Ştiu că ceea ce spun fraţii mei se referă la iluzie, fiindcă doar eternitatea este reală. Nu le voi da putere gândurilor despre lipsuri, limitare sau nevoie, fiindcă ceea ce ne trebuie se află aici, dar trebuie descoperit, recunoscut şi acceptat de către fiecare dintre noi. Nu doresc altceva decât să-i dăruiesc lumii înfăţişarea care mi s-a dezvăluit mie. Prin aceşti ochi, cu simţurile mele modeste, inima mea bate mai repede când sunt martorul splendorii vieţii.

Maestrul a zâmbit, înainte de a grăi:

– Iar ţie, discipolul meu cel ales, îţi voi da numele Adevăr, pentru viziunea ta asupra adevărului, iar răsplata acestuia este realitatea care ţi se relevă. Tu vei merge printre oameni ca să-i înveţi, inspirat fiind de ceea ce vezi, fiindcă aşa percepi tu lumea şi toate posibilităţile se află în această pace. Tu vei fi cunoscut de către toţi oamenii după aceste veşminte ale păcii şi seninătăţii.

Maestrul, adresându-se tuturor, a adăugat:

– Fiecare dintre voi este binecuvântat cu propria-i viziune. Lumea vi se va revela exact aşa cum o priviţi. Veţi cunoaşte lumea prin intermediul viziunii voastre asupra ei. Pentru fiecare dintre voi, realitatea va lua forma viziunii voastre. Veţi trăi viaţa conform propriei percepţii asupra ei.

Nu doar realitatea noastră este o chestiune de alegere, ci şi puterea pe care i-o dăm. Numai eternul este incoruptibil; prin urmare, numai eternul este adevărat. Orice altceva este, în mod inerent, fals prin definiţie. Pentru a fi maestru, oricine trebuie să înceapă prin a acţiona ca un maestru. Pentru a evolua, trebuie să dăruim. Vechea zicală „Nu poţi adăuga nimic dacă paharul e deja plin“ este absolut valabilă în cazul condiţiei umane. Culegem ceea ce semănăm. Atunci, primul pas în valorificarea propriului potenţial este iertarea şi grija faţă de ceilalţi. Vechile legături din profunzimea minţii dispar; noile amintiri devin atât procesul în sine, cât şi ţinta.

Abordarea tehnologiei

Astăzi se vorbeşte cam prea mult despre tehnologie. Cu toate acestea, întrucât informaţiile se perimează, oricine nu ţine pasul cu „tehnologia“ – asemenea unui Rip Van Winkle* imaginar – nu ar fi doar pierdut, dar probabil că ar fi incapabil să-şi găsească direcţia. Limbajul de astăzi este tot mai dominat de limbajul computerului. Modalităţile de comunicare sunt mult mai puţin implicate în aspecte privind comportamentul, cum ar fi expresiile faciale sau limbajul corpului, întrucât se comunică foarte mult pe calea spaţiului cibernetic, prin fax, felicitări transmise de voci artificiale etc. Putem doar să ne imaginăm cum va arăta reţeaua de comunicare în următoarele două sau trei decenii.

Se poate foarte bine ca tehnologia să reprezinte cea mai mare realizare a omenirii. Ea a atins un nivel încă greu de imaginat de către cea mai mare parte a populaţiei.

---

* Eroul unei nuvele scrise de scriitorul american Washington Irving şi publicată în iunie 1819. (n. tr.)

Posibilitățile științei și tehnologiei actuale sunt, într-adevăr, copleșitoare. Poate că de aceea știința a devenit un Dumnezeu pentru atât de mulți oameni. Totuși, ar trebui subliniat faptul că această idolatrizare exagerată a generat unele dintre cele mai josnice acțiuni ale omenirii.

Știința recunoaște că este vorba despre o lucrare în plină desfășurare, deși mulți se comportă de parcă știința ar deține adevărul absolut. De exemplu, care este diferența dintre singularitate (o stare stabilă a unui lucru), Mișcătorul Nemișcat al lui Aristotel, Dumnezeul din *Geneză*, din *Vede* etc.? Explicația cu Big Bang nu face altceva decât să ridice întrebări și să redenumească niște concepte cunoscute. În definitiv, cum poate finitul să înțeleagă infinitul? Presupun că cel mai bine înțelegem cu ajutorul modelelor, cum este cel al lui David Bohm. Universul holografic al Dr. Bohm a primit un Premiu Nobel – așa cum se și cuvenea. Cu toate acestea, el ar trebui să fie primul care să arate că ordinea implicată presupune, în plus, o origine cosmică, care impune întrebarea fundamentală pe care încearcă să o explice.[1]

Înainte de a merge mai departe, să acceptăm doar că tehnologia este importantă pentru noi toți. Astăzi, ea reprezintă o cale către dobândirea puterii personale, în mod asemănător ashramurilor, ordinelor private și secrete și altora asemenea lor, în trecut. Astăzi, tehnologia facilitează experiențe în afara corpului, stimulează vorbirea interioară, generează stări modificate de conștiință, accelerează procesele de vindecare și multe altele. Enumerarea tuturor beneficiilor aduse de tehnologii ar fi o sarcină uriașă.

Alături de tehnologii simple, de mare efect, există unele complexe, dar cu un impact mai mic. Cu toate acestea, asemenea uneltelor unui dulgher sau ale unui artist, fiecare își poate găsi un loc în viața fiecărei persoane. În

restul acestui capitol, le vom analiza și încerca pe unele dintre acestea.

Autohipnoza și autosugestia sunt două dintre cele mai valoroase instrumente, care nu costă nimic sau costă foarte puțin. Ele angajează puterea minții și, de aceea, pot fi autoinduse. Totuși, pentru a le folosi în mod corespunzător, ar trebui să începem cu vizualizarea.

Vizualizarea este procesul prin care folosim ochiul minții pentru a crea imagini, scene, emoții, senzații etc. În minunata sa carte *Psycho-Cybernetics* [*Psiho-cibernetica*], Maxwell Maltz ne informează că mintea nu poate deosebi o experiență imaginată – dacă aceasta cuprinde suficiente detalii – de una reală.[2] Memoria le stochează pe amândouă, considerându-le la fel de valide. Unele dintre activitățile privind metoda modelării neuronale ne-au arătat că experiențele imaginate pot părea atât de reale, încât produc reacții musculare. Folosind această tehnică, mulți atleți își imaginează performanțele lor, vizualizându-le ca fiind aievea și simțind că grupele mici de mușchi reacționează la experiența mentală – și, în acest fel, memorează acțiunea.[3] Într-adevăr, unele cercetări au demonstrat un real avantaj fizic obținut în urma exercițiilor de vizualizare. Doar prin simpla vizualizare, cu detalii pline de viață, o stimulare mentală a mușchilor începe să influențeze tonusul corpului fizic.[4]

Am trăit cu toții experiența unor vise care erau atât de însuflețite, încât a trebuit să ne gândim de două ori pentru a fi siguri dacă sunt sau nu reale. Astfel de vise par pline de viață și sunt simțite în fiecare detaliu, fiind puternice din punct de vedere emoțional. Rețeaua mentală inerentă alcătuirii noastre umane are capacitatea de a genera experiențe artificiale, care au întreaga forță a evenimentelor reale. Memoria noastră înregistrează evenimentul –

artificial sau real – și, astfel, informațiile sunt organizate ca parte a întregii noastre experiențe.

Memoria

Memoria este o forță foarte puternică și joacă un rol esențial în imaginea noastră despre sine, în așteptările, fanteziile și starea noastră generală de bine. Ea face asocieri pentru toate experiențele. Aceste conexiuni sau legături din profunzimea minții ne informează despre continuitatea ființării. Fără această continuitate, existența este episodică și ar putea fi percepută ca artificială. Memoria ne amintește cine suntem, ce se așteaptă de la noi, modul în care am ales să percepem lumea, care sunt credințele noastre, unde anume trăim, ce s-a întâmplat ieri și alaltăieri etc. În lipsa memoriei, dacă ne-am trezi fără amintiri, fiecare zi ar fi totalmente diferită. Gândește-te, pentru o clipă, la acest lucru.

Când oamenilor care se află într-o stare profundă de hipnoză li se cere să uite anumite evenimente, caracterul lor pare să se schimbe. Când sunt introduse evenimente artificiale, caracterul lor se modifică și el. Când subiecții aflați într-o transă profundă sunt informați că au fost arși de atingerea unui cub de gheață, le apare o bășică. Când unii pacienți cu tulburări de personalitate multiplă își schimbă personalitățile, concentrația de zahăr în sânge, culoarea ochilor și alte asemenea caracteristici se pot modifica. Memoria dictează continuitatea a ceea ce ne alcătuiește viața.

Memoria nu înseamnă numai informații factuale. Mintea nu e o tăbliță goală pe care se înregistrează perfect toate evenimentele. Într-adevăr, ori de câte ori este evocată, amintirea este schimbată. Dovezile atestă faptul că ea este distorsionată de așteptări, frică, anxietate, dorință și de multe alte stări sufletești. Într-un sens foarte real, noi

recapitulăm amintirile pe care ni le dorim să existe și abia apoi ni le reamintim. Uneori, această recapitulare are loc înaintea unui anumit eveniment, în timpul evenimentului sau, alteori, după evenimentul respectiv. Mai mult decât atât, amintirea este întotdeauna adaptată fiecărei evocări și corespunzătoare investiției pe care o facem. Cu alte cuvinte, investim mai multă energie – de obicei de natură emoțională – în amintirile pe care le considerăm foarte importante.

Emoția reprezintă un element-cheie. Influente sunt chiar și sentimentele pe care le considerăm neatașate de amintiri. De exemplu, unele amintiri sunt împinse în adâncul minții atât de profund, încât nu mai conștientizăm faptul că ni le reamintim. Acest lucru se poate datora intensității emoționale a unui eveniment din timpul sau de după o anumită experiență. Victimele traumelor își amintesc incidentele traumatice... până când le uită. Ceea ce voi spune acum poate părea o idioțenie, dar adevărul este că, pentru a uita, trebuie să ne amintim. În interiorul minții, un anumit nivel de operare ne apără starea de bine suprimând amintirile. El își amintește să păstreze amintirea ascunsă și, în consecință, dezvoltă o structură tactică pentru a proteja amintirea uitată. Amintirile nu sunt șterse, ci suprimate.

Fiecare astfel de amintire are un mod tactic de operare, pentru a rămâne ascunsă. Tentativele de evitare sunt construite în cadrul acestor strategii. Deseori, aceste strategii sunt de autoapărare. Mintea subliminală păstrează asemenea credințe subliminale, amintiri ascunse și strategii pentru a proteja, la suprafață, imaginea despre sine și starea de bine. Uneori, strategiile sunt orientate spre rezistență, iar alteori spre atracție, dar de la acțiunile de compensare, până la comportamentul automutilant există în esență întotdeauna devieri.

Devierea este menită să ne împiedice să examinăm prea îndeaproape motivele care stau la baza tuturor acțiunilor noastre. Unele dintre motivele noastre sunt legate de modalitățile de supraviețuire, în timp ce altele sunt rezultatul legăturilor din profunzimea minții, care camuflează sau ascund motivele ulterioare, prin asociere. Unele dintre motivele noastre sunt puternic legate de scoarța cerebrală, precum cele care vizează însăși dezvoltarea noastră personală.

Folosirea vizualizării joacă două roluri esențiale în ceea ce ne privește. Primul este acela de a ne oferi un instrument care să genereze amintirile ce ne dau posibilitatea de a alege, cum ar fi, de exemplu, starea de bine. Cel de-al doilea este de a ne pune în legătură cu aspecte ale sinelui la care altfel nu am putea avea acces. Atunci când ne imaginăm anumite informații, imaginea atrage toate legăturile necesare stimulului senzorial. Astfel încât, atunci când ne amintim un eveniment, aceasta ne permite să ne închipuim, să simțim și să înțelegem în mod diferit, iar după aceea evenimentul va ocoli adesea gândirea critică și mecanismele ei de apărare. Imaginile pot să apară brusc și să ne uimească, însă, de obicei, modul lingvistic de abordare oferă revelații pic cu pic.

Una dintre cele mai mari puteri vindecătoare ale hipnozei este capacitatea ei de a dezvălui – în mare măsură, capacitatea de a recupera informații sub forma unor evenimente în imagini, care se desfășoară ca pe un ecran cinematografic, în timp ce îl detașează pe individ de emoția evenimentului. De aceea, în procesul vindecării, regresiile/evocările hipnotice sunt instrumente puternice.

Vizualizarea

Învățarea procesului de vizualizare este un prilej minunat de a ne accesa propria viață lăuntrică și de a ne rescrie unele informații memorate, așa că hai să observăm modul în care vizualizăm. Este surprinzător cât de mulți oameni nu văd imagini atunci când închid ochii. De asemenea, e surprinzător cât de mulți oameni nu cred că visează. Cu toții visăm – trebuie să o facem, pentru că altfel ne pierdem echilibrul mental. Totuși, amintirea viselor este cu totul altceva.

Întrucât atât de mulți oameni acuză lipsa imaginilor interioare, hai să o luăm de la început. Eu recomand cu căldură două metode de a învăța cum să vizualizezi. În prima metodă, ia o fotografie cu o anumită scenă, cum ar fi gătitul în aer liber, deasupra unui foc (trebuie să fie o imagine la care să te poți raporta acum, grație experienței trăite). Privește cu atenție fotografia până când scena respectivă poate fi mirosită și simțită sau devine aproape reală. Folosirea unei asocieri plăcute și a unei fotografii care îți amintește de evenimente plăcute este cea mai productivă.

Privește scena respectivă până când o simți. Dacă era frig atunci când găteai la foc, în aer liber, simte-te înfrigurat. Lasă-te să dârdâi puțin. După aceea, închide ochii și revezi scena cu ochii minții. Dacă nu reușești din prima încercare, încearcă din nou. Repetă procesul până când ai întreaga imagine interioară pe ecranul „minții".

În cea de-a doua abordare, ia ceva cu care ai deja legături tactile puternice, de exemplu o lămâie. Concentrează-te pe modul în care o percepi. Gândește-te la gustul ei și lasă-i sucul să-ți umple gura. Miroase-o de aproape. Privește-i culoarea și gândește-te la soare și la culoarea lui, care seamănă cu a lămâii. Fă asocieri cu orice alte informații care-ți vin în legătură cu lămâia. Apoi închide ochii și vezi lămâia care e încă în mâna ta, exact în dreptul feței. Fă acest lucru de 2 sau 3 ori și vei începe să deschizi câmpul privirii interioare, necesar vizualizării.

Să presupunem că acum avem cu toții capacitatea de a ne imagina. Ce vizualizăm? Cât de des? Când? Acest proces trebuie să fie o parte integrantă din viața zilnică. Prin vizualizarea, din start, a unei zile de succes, plină de satisfacții, devine posibil să avem o astfel de zi. Mulți oameni vizualizează suferință, fără să recunoască acest lucru. Ei stăruie în gânduri de frică, se gândesc la represalii și răzbunări violente, iau cu ei în somn, de la televizor, acțiuni pline de furie, își imaginează cei mai răi monștri etc. Toate aceste acțiuni sunt vizualizări. Ba și mai mult, când ne imaginăm (vizualizăm) că ne luptăm, lumea ne aduce o luptă. Dintr-un motiv sau altul, lupta nu este niciodată chiar așa cum am crezut că va fi – iar când învățăm acest lucru, este de datoria noastră să ne imaginăm evenimente mai pașnice.

Când recapitulăm ceea ce intenționăm să-i spunem unei anumite persoane, ne antrenăm capacitățile de vizualizare. Folosirea acestor capacități pentru a ne apăra presupune nevoia de apărare. Universul se conformează – de aici vine șansa noastră de a ne apăra! Când folosim aceste capacități pentru a ne întări simțul apartenenței, al participării la splendoarea vieții, la bucurie și bunăstare, Universul, într-un fel sau altul, ne aduce exact aceste posibilități. Putem numi aceasta „Legea Atracției". Cert este că, printr-un mecanism, oricare ar fi acesta, noi atragem ceea ce investim în imaginația/vizualizarea noastră. De aceea, putem observa că folosirea zilnică a acestor capacități este un lucru pe care majoritatea oamenilor îl realizează deja. Tot ceea ce trebuie să facem este să investim energia în mod diferit.

Următoarele două exerciții au direcții diferite. Primul este pentru recuperarea informațiilor ascunse – îmi place să numesc acest exercițiu „vizualizarea de putere".

Cel de-al doilea este destinat creării unei matrice pentru atingerea unui obiectiv, cum ar fi succesul personal.

Dezvăluirea/Recuperarea informațiilor ascunse

Instrucțiuni: Citește exercițiul, apoi închide ochii și urmează indicațiile date.

Imaginează-ți că șezi într-un scaun confortabil. În fața ta este un proiector de diapozitive și o telecomandă. În față se află un ecran. Proiectorul conține gânduri, imagini, sentimente și scene care au legătură unele cu altele. Nu cunoști dinainte modul în care sunt aranjate diapozitivele. Urmează să privești această succesiune de diapozitive, cu toate că nu știi cât de multe sunt.

Acum gândește-te la ceva – poate la o idee despre ceva ce vrei să devii, cum ar fi să fii un om prosper sau cunoscut de cei din jur. Sau te-ai putea gândi la ceva care îți creează frică – dar dacă optezi pentru asta, amintește-ți că telecomanda poate închide proiectorul oricând dorești.

În gând, plasează frica sau ambiția în contextul unei imagini. Acesta este primul diapozitiv. În mod automat, proiectorul va asocia acest diapozitiv cu toate celelalte diapozitive relevante și le va organiza astfel încât să aibă sens. S-ar putea să nu înțelegi despre ce e vorba, doar fii încrezător că are sens.

Plasează primul diapozitiv pe ecran pur și simplu vizualizându-l acolo. Implică-te pe deplin în imagine. Dacă au apărut sunete în acea scenă, auzi-le; dacă au apărut arome, miroase-le; dacă au apărut alte elemente tactile, amintește-ți de ele sau imaginează-ți-le. Poți îmbogăți imaginea cât de mult dorești. Poți adăuga voioșie, poți simți că ți se face „pielea de găină" etc. Pune pe ecranul minții tale tot ceea ce simți că e potrivit pentru a-i da viață acestui prim diapozitiv.

După ce ai făcut acest lucru, schimbă imaginea apăsând pe telecomandă. Apasă ușor degetul mare peste arătător, iar diapozitivele se vor schimba. Închide strâns mâna, iar proiectorul se va stinge. Ai voie să te întrebi care va fi următorul diapozitiv, dar mai bine lasă ca lucrurile doar să se întâmple. S-ar putea să fii uimit.

Acest exercițiu ne oferă o fereastră către dorințele, ambițiile și temerile noastre. El poate dezvălui credințe limitative pe care nu mai vrem să le menținem. El poate reflecta imagini pe care vrem să le neutralizăm. Fă exercițiul următor pentru a le realiza pe amândouă.

Obținerea succesului personal

Instrucțiuni: Citește exercițiul, apoi închide ochii și urmează indicațiile.

Imaginează-ți că te afli într-un sofisticat studio de film. Tocmai te pregătești să treci în revistă secvențele filmate de tine la un eveniment deosebit. Vei avea posibilitatea să editezi aceste imagini și să realizezi filmul exact așa cum dorești.

Studioul este perfect dotat, cu cel mai bun echipament de producție audio și video. Ecranul este mai mare decât în orice sală de cinematograf pe care ai văzut-o vreodată. El se desfășoară în jurul tău, iar când începe filmul, vei descoperi că te simți de parcă te-ai afla, de fapt, în mijlocul acțiunii. Spre deosebire de sălile de cinematograf, studioul tău are posibilitatea de a reproduce evenimentele din film în așa fel încât este aproape imposibil să observi diferența dintre înregistrare și experiența reală.

Tu ești așezat într-un fotoliu confortabil și ai, prin controlul asupra gândurilor, o interfață cu întregul echipament. Când vrei să modifici, să editezi, să adaugi imagini noi sau să acționezi în orice mod pe care îl consideri potrivit, este

de ajuns să te gândești la acțiunea respectivă, iar filmul va fi gata să se rederuleze în forma pe care o dorești.

Când îți alegi secvențele, nu uita că, virtual, există un număr nelimitat de dispozitive de stocare pentru a-ți derula sau înregistra informațiile. Dar, înainte de a merge mai departe, dă-mi voie să explic mai bine cum să folosești acest studio special.

Există oameni foarte speciali, care au un studio similar cu cel pe care ți-l imaginezi. Unii dintre aceștia sunt atleți, alții sunt oameni de afaceri, oameni de știință sau artiști. Da, numește tu o profesie și vei descoperi că cel mai bun în domeniul respectiv are propriul său studio – în mintea sa. Motivul este simplu: ei știu că mai întâi își pot crea opera aici. Procedând astfel, ei minimalizează confuzia, riscul și obstacolele pe care le-ar putea întâlni în lumea exterioară. Așadar, un atlet vine aici ca să creeze imaginile ce îi reprezintă performanța perfectă, iar un om de afaceri își creează filmul succesului. Unii revăd vechile imagini și le modifică. Uneori, ei modifică doar emoțiile trezite de acele imagini, iar în alte puncte ei modifică înseși scenele respective. Acesta este punctul în care sunt neutralizate vechile amintiri, prin vizualizarea secvențelor într-o stare emoțională diferită, să zicem iertare în loc de reproș, vinovăție și rușine. Acesta este punctul în care ei aduc înțelepciunea eternității în sfera lor de înțelegere. În acest punct, ei dobândesc eliberarea din temnița emoțiilor, fricilor și gândurilor.

Poți veni aici cu o imagine dobândită din experiență și care te-a tras înapoi – o frică, o amintire din primii ani de viață sau orice te ține blocat. În acest studio, poți neutraliza aceste imagini, revăzându-le și reeditând emoțiile, până când apare ceva care îți creează o stare de bine. Apoi, această nouă secvență este stocată într-un loc gol din memorie, devenind imaginea cu care operează mintea. Dacă dorești să atingi un anumit obiectiv, trăiește experiența unui nou nivel al încrederii etc.; apoi, creează aici imaginea – exact așa cum vrei tu să fie.

Acum, începe să vizualizezi imaginile pe care le vei folosi. Schimbă tot ceea ce nu-ți face plăcere. Percepe puternicele detalii senzoriale. Auzi aplauzele mulțimii sau simte adevărata iertare – orice ți se pare potrivit. Derulează filmul după ce l-ai editat, acțiune pe care o poți repeta ori de câte ori dorești. După ce ai făcut acest lucru, detașează-te. Părăsește studioul și așteptă venirea unei alte zile pentru a lucra asupra altui aspect.

Dacă filmul tău necesită mai mult de o vizită în studio, pentru a-l realiza exact în modul dorit, revino aici ori de câte ori este necesar. Oricum, nu aborda alte aspecte până când nu ești mulțumit de munca ta asupra fiecărui element, în ordinea în care le-ai adus în studio.

Acum, autohipnoza ar trebui realizată cu destulă uşurinţă, prin simpla aplicare a celor învăţate în sesiunile tale de vizualizare. Probabil că cel mai bun mod de a începe este folosirea a ceea ce hipnotizatorii numesc „tehnica de relaxare progresivă".

Autohipnoza şi Relaxarea Progresivă

Instrucţiuni: Citeşte metoda, apoi alege un loc liniştit, unde nu vei fi deranjat, timp de cel puţin 20 de minute.

În timpul exerciţiului, vei folosi o afirmaţie. Acest lucru este important, deci scrie această afirmaţie înainte de a începe. Alege cu grijă cuvintele, care trebuie să fie toate pozitive. Afirmaţia în sine trebuie să fie cât se poate de scurtă. De exemplu, dacă vrei să fii mai încrezător, fă o afirmaţie de tipul „Am încredere". Când rosteşti afirmaţia, simte-o. Cu alte cuvinte, simte cum încrederea îţi umple fiinţa pe măsură ce afirmaţia circulă prin toată fiinţa ta. Setează un ceas deşteptător, astfel încât să sune după 20 de minute. Lasă ca sunetul ceasului să te readucă la o stare normală de conştienţă, până când durata devine un reflex condiţionat – asta se poate întâmpla după 3 sau 4 sesiuni.

Stai culcat sau sprijinit, cât mai confortabil și îmbrăcat cât mai lejer. În timpul acestui exercițiu, poți asculta ca sunet de fond muzică de relaxare sau sunete din natură. Dacă ai posibilitatea, încearcă să arzi bețișoare parfumate. Micșorează sau elimină complet lumina. Concentrează-te asupra respirației, inspirând și expirând profund și egal. Inhalează până numeri la 3, menține până numeri la 3, expiră până numeri la 3 și menține până numeri la 3. Zâmbește ușor în timp ce respiri și repetă de 3 ori. Cu ochii închiși, imaginează-ți că te odihnești în aer liber, iar un soare mângâietor îți scaldă trupul. Simte cum te învăluie căldura lui. Expirând, îi dăruiești lumii plantelor energia forței vieții, așa cum, inspirând, primești tu însuți forța vieții. Între tine și lume există o anumită sinergie, un fel de relație simbiotică. Simte acest lucru și imaginează-ți cum, cu fiecare respirație, ființa ta se contopește cu tot ce înseamnă viață.

Imaginează-ți o lumină strălucitoare, de un auriu pur, care coboară de deasupra și pătrunde prin creștetul capului. Simte cum lumina începe să se deplaseze în jos, prin corp, prin gât, în josul spatelui, prin picioare, până în vârfurile degetelor mari. Și, inspirând profund, încă o dată, energia luminoasă se extinde în afara corpului, la aproximativ un metru distanță de el. Întreaga ta ființă radiază.

Deschide ușor gura și înghite. Relaxează-ți complet mușchii scalpului. Gândește „Mă relaxez, mă relaxez acum", iar ei se relaxează. Continuă să te relaxezi, ca și când tocmai ai fi înghițit o poțiune magică. Slăbește încordarea mușchilor faciali și ai gâtului, umerilor, brațelor, spatelui, abdomenului, feselor, coapselor, gambelor, gleznelor, labelor picioarelor și ale fiecărui deget de la picioare. Pur și simplu, trimite în fiecare dintre aceste zone gândul „Mă relaxez, mă relaxez acum", iar ele se vor relaxa.

Când întregul corp este relaxat, reamintește-ți că nu trebuie să faci nimic. În acest moment, nu e nimic de făcut.

Doar detașează-te și fii... relaxat. Și, cu un mic efort al minții, concentrează-ți întreaga ființă într-unul dintre degetele de la picioare. Fii cu totul, în întregime, în acel deget, astfel încât senzația fiecărei clipe să fie trăită de către întreaga ta ființă. Fă acest lucru cu câte un deget de la fiecare picior, apoi concentrează-ți întreaga atenție în zona plexului solar.

Zona inimii se află imediat deasupra acestui loc. Adu-ți atenția între plexul solar și inimă. Din această perspectivă, ia o singură afirmație care este importantă pentru tine acum și începe să o vezi cum curge, înainte și înapoi, între aceste puncte centrale. O vezi și o auzi.

De îndată ce o vezi și o auzi în mod distinct, las-o să-și înceapă călătoria prin tot corpul. Ea dispare, dar încă este acolo. Merge de la o celulă la alta, într-o călătorie prin întregul corp, apoi revine, pentru a călători din nou.

De fapt, din acest punct al sesiunii încolo, afirmația ta va călători prin tine iar și iar. Odată ce ajunge în conștiința ta, ea poate fi din nou văzută și auzită. Ea anunță întreaga ta ființă că „Așa trebuie să fie".

Când sună alarma ceasului, deschide încet ochii. Odihnește-te timp de circa 5 minute înainte de a te reîntoarce la problemele cotidiene.

Repetarea este cea mai bună cale de a te condiționa pe tine însuți cu ajutorul sugestionării hipnotice. Încearcă să faci acest lucru timp de o săptămână sau două. Dacă o vei face, vei descoperi că sesiunile de corectare pot fi efectuate aproape oriunde și în orice condiții. Ele au multe aplicații practice, fără a mai menționa beneficiile fizice și mentale.

Autosugestia

Autosugestia este etapa următoare a autohipnozei. Pentru unii, aceste tehnici lucrează de la sine. Puterea sa

constă în repetarea unui gând sau a unei fraze – genul de repetare recomandată în cărțile de gândire pozitivă.

Repetă întruna, în mintea ta, o frază asemănătoare afirmației privind încrederea, din exercițiul anterior. Scrie-o pe un bilețel pe care îl porți la tine. Fă o listă cu beneficiile care însoțesc împlinirea acestei afirmații și poart-o și pe aceasta la tine.

Caută în reviste și ziare ca să găsești fotografii ce exprimă țelul tău în imagini. Decupează-le și scrie afirmația sub ele. Așază imaginile cu afirmația pe frigider, pe oglinda de la baie, în mașină și oriunde altundeva ca să le poți vedea cu regularitate. Ori de câte ori repeți afirmația sau dai de ea, mintea ta înregistrează informația. Vei începe să te identifici cu imaginile. Astfel, mecanismul automat – pe care l-am putea numi „mecanismul subconștientului" – înregistrează și începe să scrie scenariul vorbirii interioare și al propriei tale convingeri în jurul expozeului tău repetat.

Vorbirea interioară

Folosește, pe fundal, un CD destinat vorbirii interioare sau o altă înregistrare adecvată pentru a-ți încărca vorbirea interioară cu limbajul mental care îți însoțește țelul. Folosește acest program audio în timp ce dormi, când conduci mașina, în timp ce urmărești orice program de televiziune și în orice altă ocazie posibilă. Nu poți exagera niciodată în privința absorbției de informații pozitive. Afirmațiile amorsează vorbirea interioară, ajungând în profunzimea minții, ocolind conștiința critică. Într-o zi, vorbirea ta interioară îți va reflecta din exterior dorințele exprimate, în loc să le submineze.

Aşa cum am discutat mai devreme, tehnologia pe care am luat-o în considerare a fost analizată de către diferiţi cercetători de la universităţi de prestigiu, inclusiv de la Stanford. S-a demonstrat în mod repetat că această tehnologie transformă strategiile de autoapărare, dificultăţile comportamentale şi chiar aşa-numita simptomatologie fizică. Afirmaţiile vizează situaţii de la reducerea greutăţii şi stima de sine până la visarea lucidă. Există chiar şi unele documente care se referă la situaţii precum ADHD-ul şi remisia cancerului.

După cum am menţionat mai devreme, în această carte este inclus şi programul de Vorbire Interioară Serenity („Linişte"). Pune acest CD drept sunet de fond în timp ce îţi vezi de activitatea zilnică sau chiar pe tot parcursul nopţii, în timp ce dormi. Priveşte din când în când afirmaţiile scrise (vezi Anexa 4) şi observă cum, în curând, acestea devin parte din vorbirea ta interioară.

Programarea Neurolingvistică

Există câteva cărţi bune despre Programarea Neurolingvistică (NLP). Una dintre preferatele mele este *Frogs into Princes* [*Din broaşte în prinţi*], de Bandler şi Grinder.[5] NLP este tehnica asociată adesea cu procedurile hipnotice, iar unii ar putea-o descrie drept „limbajul prietenos". Ea ancorează emoţiile şi sentimentele, reflectă şi armonizează pentru a crea un consens cu o altă persoană şi foloseşte constrângeri duble şi metafore. Acest instrument folosit de mulţi terapeuţi şi de alţii constituie o tehnică sofisticată, prea complicată pentru a o detalia în această carte, aşa că voi prezenta aici doar câteva idei cuprinse în regulile NLP.

O metaforă este o imagine puternică, ce ne afectează, literalmente, în sens figurat şi emoţional şi modelează imagini care pătrund adânc în minte. Într-adevăr, după părerea mea, cele mai puternice metafore au la bază o poveste mitică. Ele invocă o anumită parte din natura umană, proprie esenţei oricărei fiinţe umane. Carl Jung, fondatorul psihologiei analitice, se referă adesea la faptul că puterea mitului izvorăşte din arhetipul universal.[6]

Metafora este ceva ce poate fi folosit în fiecare zi – şi chiar aşa şi este. Odată, am avut un prieten care spunea: „În junglă, ultimul care moare de foame este tigrul." El era un fost luptător supraponderal şi se considera un fel de tigru. Ceea ce nu a înţeles el este faptul că, pentru a fi un tigru, trebuie să te porţi şi să gândeşti ca un tigru. Tigrii trăiesc într-o lume agresivă şi ostilă şi se află deseori în conflict cu alţi tigri. Prietenul meu trăia exact într-un asemenea mediu.

O metaforă pozitivă, aleasă în mod conştient, poate fi o reprezentare a ceea ce am decis noi să fim. Pentru un impact deplin, ea trebuie să fie sub formă de poveste. Fiecare dintre noi are o metaforă – care este o colecţie de metafore mai mici, reprezentând convingerile noastre. Sporturile pot fi o metaforă a excelenţei, a competiţiei şi a biruinţei asupra unor situaţii de neînvins. Poveştile regelui Arthur, despre Camelot şi Sfântul Graal, ale lui Zeus, Afroditei şi ale întregii mitologii greceşti, ca şi cea a Grădinii Edenului etc., toate sunt metafore cu imagini practice care oferă modele de credinţe şi comportament. Societăţile de pretutindeni sunt ghidate de către astfel de legende.

Creează o metaforă care te reprezintă. Acordă-ţi timpul necesar pentru a sta jos şi a scrie o poveste care te înfăţişează pe tine şi care reprezintă credinţele, năzuinţele, aspiraţiile, încercările şi realizările tale. Mai întâi, scrie o poveste scurtă despre modul în care ţi-ai privit viața. Apoi, schimbă această narațiune ca să fie așa cum dorești tu să fie viața ta.

Creează un personaj principal care este așa cum vrei tu să fii. Pune acest personaj să treacă prin încercările pe care le-ai trăit și fă-l să iasă la capătul lor ca o persoană mai puternică, mai înțeleaptă, mai omenoasă și mai spiritualizată. Dă-i personajului un nume, o înfățișare și un fel de-a fi pe care le admiri. Descrie-l cu suficiente detalii, astfel încât mintea ta să-l poată vizualiza. Păstrează eroul/metafora în minte. Închide ochii și lasă ca povestea să fie spusă din nou, din memorie, în timp ce o urmărești pe ecranul minții. Ori de câte ori apare o împotrivire, gândește-te la personajul tău. Simte-i puterea și înțelepciunea, acționează și vorbește în numele lui. Într-un sens cât se poate de real, tu ești acest erou – și, pe măsură ce îl folosești pentru a-ți modela acțiunile din lume, te identifici tot mai mult cu el.

Observă cum merge eroul tău și care îi este postura corpului; privește-i expresiile faciale și evaluează-i gesturile. Eroii stau drept, cu pieptul înainte și umerii trași înapoi. Ei au expresii prietenoase, înțelepte, strângeri de mână calde și mersul plin de încredere.

De îndată ce ai terminat să-ți vizualizezi și să-ți simți povestea, dar și rolul și puterea personajului tău erou, deschide ochii și mergi în fața oglinzii – dacă e posibil, folosește o oglindă mare. Stai în fața ei și observă modul tău obișnuit de a merge și de a sta. Apoi, schimbă această poziție cu modul în care stă eroul tău, privește cum privește el, mergi așa cum merge el. Simte plusul de încredere pe care l-ai dobândit imediat și aplică schimbarea în modul în care reacționezi. Acesta este modelul pe care ai vrea să-l reprezinți întotdeauna. Începe imediat să faci ajustările necesare – ori care ar fi acestea – pentru a-i da propriului corp aspectul eroului tău.

Există o carte minunată, scrisă de John Diamond și intitulată *Your Body Doesn't Lie* [*Corpul tău nu minte*]. Una dintre temele abordate se referă la modul în care reacționează corpul la gândurile tale: cu putere sau slăbiciune/frică.[7] Te poți instrui singur. Mintea va urma modul în care reacționează corpul. Este imposibil să-ți plângi de milă și să râzi în hohote în același timp. Asemenea zâmbetului, postura va influența mintea/creierul, iar construcția fizică va fi modificată.

Dacă e cazul, schimbă-ți vestimentația. Oamenii te tratează în funcție de modul în care te prezinți. Dacă mi-aș pune cizmele și blugii vechi de cowboy pentru a lucra pe afară și după aceea aș merge prin oraș cam murdar, aș descoperi că majoritatea oamenilor mă tratează în mod diferit de felul în care reacționează când port costum și cravată. Nu ar trebui să fie așa – dar așa este. Îmbrăcămintea și aspectul exterior sunt o modalitate foarte importantă de a-ți modifica imediat imaginea despre sine, dar și reacția pe care le-o trezești altora. Eu mă simt diferit atunci când port cizme și blugi comparativ cu felul în care mă îmbrac pentru o conferință, chiar și vocabularul mi se modifică. Cu toate acestea, amintește-ți că lucrezi la nivelul esenței ființei tale. De îndată ce devii puternic, hainele tale și efectul lor asupra altora devin mai puțin importante – deși, câteodată, reacțiile pot fi chiar amuzante.

În interacțiunile tale cu ceilalți, încearcă tehnica de oglindire și pacing*. Ascultă cu atenție ceea ce spune persoana respectivă. Observă modul în care își folosește corpul și imită-l, cu subtilitate. Dă din cap aprobator pe măsură ce persoana vorbește. Când zâmbește, zâmbește şi tu; când îşi încrucişează picioarele, încrucişează-ţi-le şi tu. După câteva minute de imitare, începe pacing-ul. Această tehnică se face printr-o mică schimbare, cum ar fi încrucişarea piciorului opus. Fii atent: cel mai adesea, cealaltă persoană te va urma dacă ai imitat-o cu succes şi, ca urmare, vei fi stabilit o relaţie de comunicare.

---

* Termen folosit în NLP care înseamnă s-o oglindești pe persoana din fața ta cu tonul vocii, volumul ei, ritmul respirației și limbajul trupului în general, ca să creezi o conexiune rapidă cu persoana respectivă sau să întărești o conexiune existentă. (n. tr.)

Când începi să vorbeşti, fă acest lucru din perspectiva sa. Ia ceva ce a spus persoana respectivă şi reafirmă cele spuse. Apoi, începe să-ţi construieşti propriile comentarii şi interpretări. Urmăreşte-i corpul. Dacă îşi încrucişează mâinile şi picioarele, conştientizează faptul că, mai mult ca sigur, îţi ignoră părerea. Încetineşte procesul şi recâştigă-i încrederea.

Arta limbajului corpului, a reflectării, a matching-ului şi pacing-ului merită cu prisosinţă să le acorzi timpul necesar studierii câtorva cărţi valoroase în domeniu. Sunt disponibile numeroase surse şi, dacă subiectul te interesează, tehnicile sunt mai mult decât nişte instrumente minunate care să te ajute să-ţi construieşti încrederea de sine şi să-ţi întăreşti relaţiile.

M^3

M^3 este ceva folosit de mine pentru a transmite puterea memorării (experienţelor reale şi imaginare), a stării sufleteşti şi a influenţării. Folosind oricare sau toate instrumentele din această carte – şi, probabil, şi altele – cu formula M^3 vei amplifica rezultatele. Formula este: creează o stare sufletească ce influenţează corpul, generând imaginea, gândurile şi orice alte corelaţii care sunt potrivite în această stare; modelează aceste sentimente şi corelaţii într-o metaforă despre tine însuţi; apoi, memorează-le. M^3 înseamnă starea de spirit înmulţită cu modelarea şi cu metafora, egal memorare ($M \times M \times M = M^3$). Memoria reprezintă continuitatea fiinţării. LPM-urile despre care am discutat mai devreme sunt evenimente M^3.

Practicile spirituale

După cum am subliniat, există multe practici destinate minţii. Unele dintre ele conduc în mod natural către dezvoltarea practicilor spirituale. Cred că motivul e dat de faptul că creierul uman este programat pentru experienţe religioase. Într-adevăr, în creier există o zonă care, când este stimulată electric, dă naştere unei experienţe religioase.[8] Unii ar putea susţine că acesta este, pur şi simplu, un regres evoluţionist, rămas în suspensie dintr-o vreme în care religia era necesară speciilor şi că, astăzi, noi am depăşit această nevoie. Eu nu fac parte dintre aceşti oameni. Eu am convingerea că predispoziţia spirituală care există în fiinţele umane, incluzând şi ceea ce putem spune că, practic, este prezent din punct de vedere anatomic, există tocmai pentru că Marele Proiectant Creator (Dumnezeu) a aşezat-o acolo.

Acum, întrucât poziţia mea este clară, permite-mi să adaug acest amănunt: datele demonstrează în mod clar că persoanele care se simt conectate cu un anumit scop, cu o anumită conştiinţă spirituală sunt cele care trăiesc vieţile cele mai fericite şi îndelungate. Acest lucru nu înseamnă să practici o anumită religie, ci este, mai degrabă, o mărturie în favoarea valorii spiritualităţii însăşi.

Deoarece spiritualitatea este, în mod evident, importantă pentru condiţia umană, e posibil să vrei să cunoşti câteva exerciţii spirituale deosebite. La urma urmei, acestea sunt menite nu numai să-ţi asigure un control mental sporit, dar şi să-ţi reveleze sensul fiinţării tale. În acest sens, eu recomand meditația zilnică, folosind yoga respirației drept punct de pornire. Acest proces este cât se poate de simplu și se referă la concentrarea asupra respirației, schimbarea prin intenție a tiparelor aleatorii de respirație, imprimându-le un anumit ritm. De exemplu, pur și simplu inspiră prin nas numărând până la 3 sau 4 (cum este mai confortabil), ține-ți respirația de același număr de ori (să zicem 3), expiră pe gură numărând până la 3, ține-ți respirația numărând tot până la 3, apoi inspiră din nou, pe nas, tot în trei timpi. Este uimitor cum mintea tinde să se liniștească atunci când îi dai această sarcină simplă – și cât de rapid se dezvoltă ritmul coerenței inimii, așa cum am precizat mai devreme.

Yoga este, în sine, un instrument minunat pentru spirit și minte/trup. Aplicarea practicilor yoga în medicină este acum cât se poate de răspândită, grație eficacității ei absolute în armonizarea minții cu trupul. Yoga nu înseamnă doar flexibilitatea trupului, după cum cred unii, ci este o adevărată bombă care anihilează stresul și o modalitate minunată de disciplinare a întregii ființe. Pentru mai multe informații, recomand cărțile și învățăturile Dr. Vijayendra Pratap. El este fondatorul SKY Foundation, iar website-ul său este www.skyfoundation.org.

Practicile religioase sunt atât de numeroase și variate, încât nu pot fi cuprinse în această carte. Cu toate acestea, o componentă spirituală în tot ceea ce facem aduce un plus de bogăție sufletească și cunoaștere, care pot fi doar trăite, nu explicate.

Meditația

Sunt disponibile multe cărți despre meditație, dar, întrucât scopul meu aici este să te familiarizez cu diferite

tehnici la care se apelează de obicei pentru dezvoltare personală și deplina realizare a propriului potențial, voi prezenta exerciții simple și explicații concise. Exercițiile vor avea efect, iar aplicarea oricăreia dintre tehnici îți oferă instrumentele ce îți vor reda puterea. Trebuie să reamintesc că aproape despre oricare procedură discutată s-au scris volume întregi. Dacă te interesează un singur sistem, citește cât mai mult despre el.

De fapt, meditația este un sistem. Pentru mine, principala diferență dintre folosirea meditației și a procedurilor hipnotice se referă la destin sau scop, și nu la activitatea undelor cerebrale sau la metodele prin care se atinge o stare modificată de conștiință. Într-adevăr, un bun hipnotizator trebuie să fi studiat multe metode de meditație și poate recurge la unele dintre ele pentru a induce hipnoza. Cu toate acestea, scopul hipnozei este terapeutic, în timp ce scopul meditației este legătura cu Sfântul Sfinților, Spiritul Universal, Puterea Supremă sau orice alt termen vrei să folosești. Meditația caută să atingă chintesența ființei – a noastră și a tot ceea ce există.

Există metode de a folosi corpul în meditație, cum ar fi euritmia și tehnicile yoga pentru desăvârșirea fizică. Există tehnici pentru minte, cum ar fi Jnana Yoga (yoga intelectului) și Meditația Transcendentală, precum și meditații senzitive, realizate prin activarea centrilor energetici ai inimii și plexului solar. Unii oameni fac invocații folosind mantrele, iar alții încep cu elemente vizuale, cum sunt mandalele.

Există sisteme de meditații care se fac în natură, cum ar fi cele practicate de Lakota Sioux (trib de indigeni americani). Cu toate acestea, există anumiți numitori comuni, iar exercițiile noastre vor urmări – după cum am făcut deja – o aplicare eclectică a temei universale. Ne vom linişti mintea. „Stai în linişte şi vei afla" – stă scris în aproape toate tradiţiile. Vom căuta să ne găsim liniştea.

Fii liniştit

Instrucţiuni: Citeşte următorul exerciţiu şi apoi practică-l.

Alege un loc confortabil, liniştit, în care poţi sta sprijinit sau culcat. Aprinde beţişoare parfumate, cu o aromă plăcută, şi două lumânări albe. Aşază lumânările astfel încât să le poţi vedea din poziţia aleasă, apoi stinge sau redu orice altă sursă de lumină. Pune pe fundal, în surdină, o muzică suavă sau sunete din natură. Ia un obiect pe care îl consideri spiritual – de exemplu, Biblia, *Curs de miracole*, un volum din *Upanişade* sau orice ţi se pare ţie potrivit. Aşază-l în poală, după ce ai slăbit strânsoarea hainelor. Pentru acest exerciţiu, setează ceasul deşteptător să sune peste 30 sau 40 de minute.

Începe aprinzând lumânările. Priveşte strălucirea şi dansul flăcărilor şi gândeşte-te la dansul vieţii. Imaginează-ţi că forţa vieţii este asemenea unei flăcări, iar focul se află în centrul inimii tale – o flacără infinită. Concentrează-te asupra flăcărilor. Închide ochii şi continuă să le vezi arzând. Deschide ochii şi priveşte-le din nou, închide ochii, vizualizând flăcările, apoi deschide ochii şi priveşte-le încă o dată. Ochii se închid şi se deschid la intervale de aproximativ 1 minut. Fă acest lucru de 3 ori. Apoi ţine ochii închişi, păstrând imaginea flăcărilor pe ecranul minţii.

Concentrează-te asupra flăcărilor de pe ecran. Dacă apar gânduri şi îţi distrag atenţia, adu-le în flăcări. Lasă-le să danseze în foc, dar tu rămâi în faţa acestuia. Încearcă să priveşti gândurile ca pe nişte trecători, ca pe nişte persoane care merg pe o cărare în spatele focului. Nu urmăreşti nicio pereche de picioare, doar le laşi să treacă, în timp ce tu rămâi în faţa flăcărilor.

Chiar ai putea începe să anticipezi ce alte gânduri noi (noi perechi de picioare) ar trece. Vei observa că, odată ce le anticipezi, gândurile încetează. Nu există decât flăcări, doar flăcări, în gândurile tale. Există doar flăcări pe ecranul minţii tale. Focul vieţii. Energia forţei vieţii. Flăcări – şi, pe măsură ce le menţii în centrul atenţiei, le vezi crescând mai puternice, mai strălucitoare. Ele pot începe să-ţi umple mintea cu atâta lumină, încât întregul ecran al minţii devine de un alb incandescent.

Fii liniştit – nu există decât flăcările. Lasă-ţi fiinţa să se contopească cu ele. Lasă-ţi mintea să devină mintea focului. Fii tu focul. Extinde focul. Lasă flăcările să se înalţe şi ridică-te odată cu ele. Nu există nicio limită în privinţa înălţimii pe care o pot atinge. Lasă-te purtat de flăcări – sus, tot mai sus şi mai sus. Pe măsură ce se înalţă, flăcările se contopesc. O flacără, o puternică flacără strălucitoare. Ea ajunge atât de sus, încât se uneşte cu o sferă de foc. Vezi cum se apropie strălucirea sferei. Splendida strălucire fără seamăn – aşa cum nu ai mai văzut niciodată. Strălucire aurie, prisme de un auriu strălucitor, care formează o sferă asemenea unei aure regale, ce se apropie.

Te apropii şi mai mult de globul de foc – un foc alb-auriu, strălucitor. Albastrul şi roşul flăcării tale se contopesc cu globul de lumină. Pe măsură ce pătrunzi în nimbul luminos, focul devine imperceptibil. Este o sferă splendidă, un glob de foc alb-auriu. Eşti una cu focul. Toate aspectele strălucirii pe care le-ai zărit pe măsură ce te-ai apropiat sunt aspecte individuale ale unei sfere de lumină, în care eşti înglobat în splendoarea alb-aurie a esenţei unice. Simte pacea. Simte căldura. Simte puterea. Simte iubirea universală. Scufundă-te în aceste simţiri şi păstrează splendoarea luminii în gândurile tale. Fii – doar fii aici, în totalitate, acum.

După ce închei acest exerciţiu, gândeşte-te la două flăcări care, la început, se contopesc, apoi se întrepătrund cu multe altele – poate cu milioane de flăcări, devenind şi ele o singură lumină. Cele două lumini reprezintă unificarea şi separarea realităţii fizice şi spirituale. Atunci când se contopesc, puterea lor este uriaşă. Amândouă reprezintă slava prezenţei tale fizice pe această planetă acum – şi a eternei forţe a vieţii tale. Unica Energie a Forţei Vieţii, care reprezintă tot ceea ce este. De fiecare dată când vei face acest exerciţiu, te vei simţi tot mai în armonie cu Forţa Unică a Vieţii, vei trăi cu tot mai multă profunzime esenţa ta lăuntrică, vei simţi mai puternic prezenţa adevăratei tale fiinţe şi vei dobândi, în multe alte feluri, cunoaşterea născută din liniştea interioară. Dacă decizi să foloseşti doar un singur exerciţiu din acest material, te încurajez să-l alegi pe acesta.

Scrierea automată

Acesta este un exerciţiu puternic. Urmează să porţi un dialog între tine însuţi şi un alt aspect al tău. Pentru a face acest lucru, trebuie doar să te relaxezi şi să laşi ca ceea ce vine să vină.

Mai întâi, ia un creion și hârtie și pregătește-te să scrii un dialog. Pe primul rând scrie „Persoana I" și pune două puncte. Sari peste câteva rânduri, în jos, și scrie „Persoana a II-a", urmată de două puncte.

Dialogul tău are loc între Persoana I (tu) și Persoana a II-a (conștiința mai înaltă). La un moment dat, s-ar putea să descoperi că persoana a doua capătă o altă identitate. Mulți au afirmat că au comunicat cu îngeri, ghizi și maeștri. Ideea acestui exercițiu nu este cu cine comunici, ci comunicarea însăși. Nu contează dacă persoana a doua este reală, imaginată sau un alter ego, un maestru din vechime sau cineva anume. Acest exercițiu te va ajuta să evoluezi și să înțelegi și îți va da posibilitatea să te apropii mai mult de tine însuți.

Pe primul rând, după „Persoana I:", scrie o întrebare. Gândește-te o clipă și imaginează-ți că va urma un răspuns de mare înțelepciune. Dacă te ajută, imaginează-te că îi pui o întrebare unei persoane pe care o admiri, o iubești și în care ai încredere. Alege o persoană care nu te-ar trăda niciodată, cineva care doar te iubește și care cunoaște răspunsurile la toate întrebările pe care le-ai putea pune. Formulează-ți întrebările cu sinceritate și ai grijă să fie simple. Încearcă să eviți întrebările complexe. Caută să întrebi ceva care este important pentru tine, dar nu învălmăși într-o singură întrebare tot ceea ce te frământă.

Ia-ți un răgaz pentru a te gândi la o întrebare importantă, simplă, dar care să nu presupună un răspuns simplist, de genul „da sau nu". Scrie întrebarea, apoi relaxează-te. Lasă să vină răspunsul, apoi notează-l. Nu fi critic. Nu te îndoi de veridicitatea lui și încearcă să nu anticipezi încotro se îndreaptă. Cine știe la ce va conduce? Ia doar act de existența lui – exact așa cum ar face o secretară. Dacă răspunsul generează o altă întrebare, scrie-o urmând formatul persoanei I/a II-a. Chiar dacă crezi că tu faci totul, lasă întrebările și răspunsurile să vină – și continuă exercițiul.

Lucrează cu acest exerciţiu timp de cel puţin o săptămână. Aminteşte-ţi doar să ai încredere în ceea ce apare şi să laşi lucrurile să se întâmple. Am descoperit că o mare parte din acţiunile mele în viaţă mi-a fost dată prin intermediul acestui instrument. Deseori, când m-am aşezat să scriu, s-a declanşat ceva care, pur şi simplu, nu venea din eul conştient. Cred că munca mea cea mai valoroasă şi cele mai creative informaţii mi-au fost dăruite, în cea mai mare măsură, în acest mod.

Regresia

Exerciţiul de regresie are o mare valoare, indiferent dacă crezi sau nu în vieţi anterioare, în datorii karmice din alte vieți sau în dharma. Pentru un pragmatic, dilema dacă informația revelată este sau nu de fapt dintr-o viață anterioară are un caracter pur teoretic. Ceea ce contează cu adevărat este calitatea și importanța datelor în sine. Astfel, pentru unii, regresia poate fi considerată abilitatea de a accesa părți mai profunde ale sinelui, datorită transferării responsabilității: „Nu sunt eu de vină – asta este dintr-o altă viață." Pentru alții, totul e atât de real, atât de ușor de verificat, încât este dovada unor vieți anterioare. Mai sunt și unii care vor considera că această procedură are anumite legături cu subconștientul colectiv. Poate că informațiile provin din memorie – dar nu din memoria personală în sine.

Întreb din nou: oare acest lucru contează? Eu cred că nu, cel puțin din perspectiva folosirii instrumentului prin care putem obține o mai mare înțelegere de sine, deoarece valoros este faptul că fenomenele cărora le-am fost martor și pe care le-am trăit pot face pe oricine să creadă în vieți anterioare.

Eu cred că fiecare dintre noi are o inteligență spirituală înnăscută, care se află în diverse stadii de trezire. Într-adevăr, pentru mine, majoritatea informațiilor, intuițiilor și așa numita serendipitate* în accepțiune științifică pot fi numite „memorie incidentală", adică amintiri care apar în afara contextului. Știm că informația este corectă, dar ne lipsește cunoașterea care stă la baza acesteia și pe care, de obicei, o așteptăm: unde am învățat asta, cine mi-a spus acest lucru etc. Procesul de reamintire pare să se intensifice pe măsură ce avansăm în procesul de trezire.

---

* Termen lansat de Horace Walpole în 1754, într-o scrisoare către Horace Mann, pentru a desemna „facultatea sau șansa de a găsi o dovadă neprevăzută pentru anumite idei ori identificarea surprinzătoare a noi obiecte sau relații, care nu erau în mod special căutate". Accentul este pus pe posibilitățile de descoperire, din întâmplare sau datorită perspicacității, a unor rezultate importante, care nu erau inițial căutate. (n. tr.)

Hai să încercăm un exercițiu, astfel încât să judeci singur. Unii pretind că există o înregistrare în care este scris tot ceea ce am făcut sau am fost vreodată. O bibliotecă, dacă vrei, care cuprinde tot trecutul nostru și al tuturor celorlalte suflete. În tradiția orientală, karma și dharma ne modelează viața actuală. Prima este legea efectului, iar cea de-a doua este calea prin care putem corecta lucrurile. Astfel, o consecință a unei datorii karmice acumulate în urma unui act de cruzime comis într-o viață anterioară poate însemna plata unei astfel de fapte în această viață. Dharma face astfel încât oamenii și circumstanțele să-și plătească datoria karmică. Noi avem atât credite, cât și debite karmice și putem folosi dharma și pentru a ne crea o viață în care ne folosim creditele pentru evoluția noastră și îmbunătățirea tuturor ființelor, dar, într-un sens foarte real, atunci când o persoană evoluează, evoluăm cu toții.

Înainte de a începe exercițiul, să analizăm câteva căi prin care îți poți folosi experiența pentru a-ți eleva conștiința spirituală. După cum am mai spus, îmi place să mă gândesc la acest lucru ca la trezirea inteligenței spirituale înnăscute. Pe măsură ce aceasta se trezește, IQ-ul nostru spiritual, sau Capacitatea Spirituală (SQ), crește. De fapt, experiența m-a învățat în mod repetat că, pe măsură ce SQ crește, același lucru se întâmplă cu calitatea vieții. Pur și simplu, oamenii trăiesc vieți mai îndelungate și mai sănătoase.

Este interesant faptul că multe alte lucruri predictibile sunt asociate cu creșterea SQ-ului. De fapt, eu cred că așa numitele „premoniții", cum au fost cele afirmate de geniile istoriei, sunt în realitate amintiri incidentale. De exemplu, Einstein își amintește că spațiul este curb. El nu cunoaște contextul amintirii, dar are această certitudine, fără a o putea demonstra. De asemenea, el are pregătirea necesară, prin studiile cărora le-a dedicat întreaga viață, și, de aceea, aplică ceea ce a învățat pentru a demonstra sau dovedi ceea ce știe deja. Aceasta este o amintire incidentală.

Bănuiesc că, pe măsură ce vei avansa, alte aspecte ale vieții ți se vor dezvălui prin flash-uri de percepție lăuntrică. Sunt acestea amintiri? O cale de a evalua informațiile care se obțin în timpul acestor exerciții de regresie este să le analizezi cu atenție. Pentru a face acest lucru, va trebui să conștientizezi anumite aspecte cărora majoritatea oamenilor nu le acordă atenție.

Începe prin a lua o coală de hârtie și un instrument de scris. Împarte hârtia în două coloane. Coloana din stânga va cuprinde întrebările, iar după încheierea exercițiului vei completa coloana din partea dreaptă cu cât de multe detalii poți.

Iată întrebările:

- Ce stil avea mobila? Din ce esențe de lemn era confecționată? Descrie în detaliu. Desenează ornamentele de pe ea.
- Ce finisaj aveau pereții clădirilor – interiori și exteriori? Cum era aplicat acest finisaj?
- Ce fel de îmbrăcăminte ai văzut? Descrie culoarea materialelor, stilurile etc.
- Ce mirosuri ai întâlnit?
- Cum arăta peisajul?
- Ce aspecte, date sau alte informații importante ai întâlnit?

După revenirea la starea normală de conștiență, prima ta prioritate este să răspunzi la întrebări. Ar trebui să fie evident faptul că ele pot cuprinde anumite informații de validare pentru tine. Cu alte cuvinte, dacă te îndoiești de veridicitatea experienței pe care tocmai ai trăit-o, poți începe să o verifici în mod sistematic.

Regresia în viețile trecute

Închide ochii, fiind într-o stare confortabilă și relaxată a minții. Respiră profund, așa cum ai învățat în exercițiile precedente. Lasă ca totul să plece și adu-ți mintea către interior, deoarece călătoria ta începe din centrul ființei tale. Concentrează-ți întreaga atenție asupra plexului solar.

În fața ta, vezi un hublou asemănător celor de pe uriașele transoceanice luxoase. Este neobișnuit de mare. Într-o clipă, îl vei deschide ca pe o fereastră și vei ieși prin el. Trebuie să știi că vei călători în sus și în afară, în ceea ce, inițial, pare a fi spațiul exterior, iar dincolo de el, într-o regiune familiară, dar pe care încă nu ți-o poți reaminti. Ea va fi percepută ca fiind confortabilă și lipsită de pericole. Vei călători tot mai sus și mai sus, până când ajungi la o bibliotecă uitată. Clădirea va fi albă, cu coloane mari, bogat ornamentate. Pe coloane vor apărea sculpturi acoperite cu frunze aurii. Vei intra în bibliotecă, îl vei întâlni pe bibliotecar, căruia îi vei cere cartea sigiliilor ce au fost puse pe viața ta.

Ai viziunea clară a călătoriei tale. Imediat ce te simți echilibrat, te afli în centrul ființei tale, gata de a porni în călătorie. În acest moment, deschide portalul și ieși. Călătorește în înalturi, tot mai sus, afară, în spațiu – și înalță-te tot mai sus. Totul durează câteva clipe – mai sus și mai sus. În depărtare zărești biblioteca, o clădire ce strălucește pe o insulă plutind în spațiu. Observă cum te apropii de ea. Ești în siguranță și calm. Ai certitudinea că acum vei găsi ceva de maximă importanță pentru tine. S-ar putea să fii puțin neliniștit. „Ce anume voi descoperi?“ Lasă toate gândurile să plece și ajungi la bibliotecă.

Urcă treptele și intră în clădire. Aceasta este cea mai vastă structură pe care ți-ai imaginat-o vreodată și este plină cu nenumărate cărți, minunat tipărite și legate.

Fiecare dintre ele este o adevărată operă de artă. Cere-i bibliotecarului cartea vieții tale și pagina care descrie cea din urmă zi a ultimei tale vieți. Însoțește-l și primește volumul, dar nu privi acea pagină. Mai curând, pune mâna pe ea și începe să simți acea viață.

O scenă se va deschide în fața ochilor minții, asemenea unui tablou viu; este imaginea ultimei zile din ultima ta viață. Nu face nimic – doar lasă lucrurile să se întâmple. Numără până la 3, folosind vocea tăcută, interioară, și știi că la 3 vei fi acolo... în ultima zi a trecutului tău cel mai apropiat. Vei fi prezent acolo, fără emoții, judecăți, suferință sau alte greutăți. Vei privi totul cu detașare, ca și cum ai vedea un film despre alți oameni. Numără până la 3 și fii prezent acolo, acum.

Pentru o clipă, privește împrejur. Observă: cum ai reușit în acea viață? Ce ai învățat? Mergi exact în momentul în care ai părăsit lumea fizică. Ce ai lăsat în urmă și ce ai luat cu tine?

Mai zăbovește un moment și privește-i pe cei dragi ție. Recunoști pe cineva care face parte și din viața ta actuală? Așa cum se întâmplă în cazul persoanelor care sunt pe punctul de a muri, prin fața ta se perindă toate evenimentele importante – într-o clipă, istoria întregii tale vieți se derulează în fața ta. Ce ai făcut? Ai realizat obiectivele pentru care ai venit? Ai creat anumite tipare din care să poți învăța în viața următoare? Lasă imaginile să se deruleze asemenea unor secvențe de film. Pur și simplu, fii un privitor pasiv. De data aceasta, nu te afli aici pentru vreun alt motiv. Lasă scenariul să se dezvăluie în fața ta.

Mai zăbovește un moment, înainte de a te întoarce.

A venit vremea să revii. Fă acest lucru numărând invers – de la 5 la 1. La 1, ochii ți se vor deschide; vei fi înviorat și plin de vioiciune, simțindu-te foarte bine și

amintindu-ți tot ceea ce ai văzut. Îți vei aduce aminte fără a emite judecăți.

Începe cu numărul 5: te întorci acum... nu încerca să mai zăbovești... te întorci. Numărul 4: te întorci... calm și mulțumit. Te întorci cu lecții de viață pentru existența ta de acum și aici. Numărul 3: înapoi... aproape ai străbătut tot drumul înapoi. Numărul 2: ai parcurs întregul drum înapoi. Numărul 1: te-ai întors... aici și acum.

Deschide ochii și îndreaptă-ți atenția către foaia de hârtie pe care ai pregătit-o înaintea călătoriei. Acordă-ți timpul necesar pentru a răspunde la întrebări și scrie orice alte comentarii care sunt importante pentru tine.

Cum te simți? Gândește-te la acest lucru. În această seară, când vei merge la culcare, gândește-te din nou la ceea ce ai văzut. Poți folosi acest exercițiu pentru a te reîntoarce în orice altă viață anterioară – trebuie doar să începi prin a merge la bibliotecă. Ține un jurnal al acestor vizite și observă care sunt tiparele și care dintre acestea te învață ceea ce dorești să înveți. Tiparul va ilustra lecția prin faptul că revine, în mod repetat, la aceeași temă sau întrebare. Ai putea fi surprins de cât de des vei regăsi același tipar înainte de a-l recunoaște.

Jurnalul viselor

Visele sunt forme puternice de comunicare și există numeroase teorii care le explică înțelesul. Este cert faptul că visele dau curs liber conflictelor nerezolvate, consolidează amintirile și reprezintă încă o modalitate practică de cunoaștere și învățare. Multe persoane fie nu cred, fie nu își amintesc visele. Însă imaginile pot dăinui, influențându-le atitudinile și emoțiile, chiar dacă ele nu și le amintesc.

A începe un jurnal al viselor reprezintă cea mai bună modalitate de a înțelege acest subiect. În fiecare dimineață, scrie ceea ce ai visat. Pentru început, alege doar visele cele mai elocvente și puternice, pentru a fi interpretate. Permite-mi să-ți împărtășesc o metodă de interpretare care poate traduce limbajul lor – de altfel, foarte ambiguu.

Ia unul dintre vise și creează o poveste. Alege personajul central drept erou sau personaj negativ și fă, în scris, o scurtă descriere a intrigii. Fă o listă cu imaginile care au apărut. Dacă ai visat un monstru, numește-l, să zicem, „dragon" sau orice altceva ai văzut. De exemplu, pentru cuvântul „dragon", eu aș scrie „înfricoșător", „înspăimântător", „periculos" sau „malefic". Redenumește fiecare imagine printr-un sentiment. Odată ce ai făcut acest lucru, rescrie visul folosind cuvintele de pe lista ta. Astfel, dacă am visat că mă urmărește un dragon, aș putea scrie ceva de genul „Frica mă urmărește".

Folosind această tehnică simplă, cele mai vagi înțelesuri pot deveni clare precum cristalul. De asemenea, amintește-ți, după ce ai terminat de scris, că personajele din vis sunt, aproape întotdeauna, aspecte ale sinelui tău. Dacă visezi un cavaler negru care se luptă cu un cavaler alb, este vorba despre o luptă interioară între ceea ce majoritatea ar numi „bine" și „rău".

Visarea lucidă

Misticii descriu viața ca pe visarea unui vis, iar visele lucide se apropie de ceea ce ar trebui să fie acest concept. Spus mai simplu, tu visezi, iar în visul tău ești conștient de acel vis. Acest fapt poate oferi o posibilitate minunată de a orchestra rezultatele. Poți învăța să ai vise lucide prin intermediul câtorva mijloace, inclusiv o

remarcabilă mașină de visare lucidă, creată de un adevărat expert în domeniu: Dr. Steven LaBerge.[9]

Acum să aruncăm o privire asupra câtorva metode simple prin care poți declanșa și exersa visarea lucidă. Plasează-ți o „santinelă" în minte. Spune-ți că aceasta este o ființă imaginară – o parte a minții care va veghea asupra somnului și viselor tale. Când te duci noaptea la culcare, instruiește-ți santinela să te trezească atunci când apare un vis. Paznicul trebuie să-ți înghiontească conștiința atât cât este nevoie pentru ca tu să devii conștient de faptul că visezi. Acesta este un proces simplu, dar care nu trebuie subestimat.

Când santinela te cheamă, nu căuta să fii treaz. Pur și simplu conștientizează alerta și începe să monitorizezi visul. Dacă acesta capătă o turnură care îți displace, schimbă-l. Pătrunde în vis și modifică acțiunea. Refă acțiunea exact așa cum ai făcut mai devreme, în cazul exercițiilor din studio. Fă schimbarea, apoi lasă visul să se desfășoare în continuare. Dacă este cazul și e necesar, schimbă-l din nou.

O altă metodă simplă constă în folosirea unei perne pentru a adresa o solicitare. Cere-i Sinelui tău cel mai înalt să monitorizeze visele și spune-i despre ce anume dorești să visezi. Ai putea alege să vezi ceva ascuns, să obții un răspuns, să creezi o anumită emoție etc. Scrie dorința și instrucțiunile, apoi pune notița sub pernă. Pune și un pahar cu apă alături de pat. Include în listă și cerința de a fi complet treaz în cazul în care nu-ți dai seama când începe visul. De asemenea, cere să ți-l amintești a doua zi dimineața.

Când te trezești în mijlocul nopții, bea jumătate din paharul cu apă și spune-ți: „Încarc apele conștiinței cu jumătate dintre abilitățile mele obișnuite, ca să visez și să-mi amintesc visul acum." Reia-ți somnul. Și vei avea visul așteptat.

Vibrația corpului

Efectele subtile ale influenței mediului, gândurilor și a altor factori modifică vibrațiile corpului, care sunt similare selectorului de posturi radio. Corpul vibrează cu frecvența gândului la care ești acordat. Uneori gândul provine dintr-un cumul al gândirii interioare, iar alteori, din exterior. De cele mai multe ori, el provine din ambele surse.

Culoarea hainelor de pe noi influențează vibrația, la fel ca și hrana pe care o mâncăm, tipul de îmbrăcăminte pe care o purtăm și cât e de comodă, culorile încăperilor, lumina, modul în care percepem spațiul etc. Există numeroase studii și cărți despre aceste efecte. Anumite persoane cu puteri paranormale tind să vadă asemenea vibrații sub forma aurelor. Fotografia Kirilian, cunoscută și sub numele de „electrofotografie“, a fost utilizată pentru diagnosticarea și prognozarea bolii pe baza fotografierii aurei, care mai este numită și „bioplasmă“ sau „descărcare prin efect corona“.[10] În continuare, îți prezint un exercițiu care mi-a schimbat viața.

Mănâncă fără carne

Edgar Cayce, considerat de anumiți oameni unul dintre cei mai bine documentați mediumni ai Americii, a susținut că vibrațiile preluate de corp influențează mintea. El a insistat că accesarea unei conștiințe mai înalte, a așa-numitelor „abilități paranormale“, poate fi cel mai bine realizată prin eliminarea cărnii din dietă. Fundația Edgar Cayce a elaborat un studiu pentru evaluarea acestui demers, iar eu am avut norocul să particip la acest studiu.

Cayce credea că frica și alte emoții negative dintr-un animal sunt transmise în corpul oamenilor prin intermediul frecvenței vibrațiilor atunci când animalul este consumat. Aceste vibrații joase diminuează rezonanța condiției umane. Dacă un animal fusese tratat într-un mod nedemn, lipsit de libertate, măcelărit cu sălbăticie sau lipsit de respect în orice alt mod, atunci frica, furia și multitudinea de emoții pline de teroare ar putea influența dezvoltarea umană.

Tot ceea ce trebuie să faci pentru a verifica această ipoteză este să încetezi să mai mănânci carne timp de 30 de zile. Dacă teoria este la fel de valabilă pentru tine cum a fost și pentru mine, rezultatele vor fi evidente. Un beneficiu secundar este faptul că această schimbare tinde să crească abilitățile paranormale.

Iubește-te pe tine însuți

„Iubește-te pe tine însuți“ este o povață străveche, la fel de adevărată astăzi ca în orice alt moment al istoriei. Multora dintre noi le este greu să se iubească pe ei înșiși cu adevărat. Ne simțim rușinați sau vinovați ori ne privim anumite părți ale corpului cu dispreț. Louise Hay are o carte minunată, numită *You Can Heal Your Life* [*Poți să-ți vindeci viața*], pe care toată lumea ar trebui să o citească. În câteva cuvinte convingătoare, ea ne arată că ar trebui să ne iubim chiar și slăbiciunile sau bolile.[11] Acest lucru nu înseamnă că trebuie să ne bucurăm atunci când le avem. Nici gând! Pur și simplu, înseamnă că iubirea este cea mai bună forță vindecătoare. Pentru a deveni sinceri cu noi înșine, trebuie să ne acceptăm așa cum suntem. Nu există evoluție în autoamăgire sau în negarea de sine, fiindcă acestea seamănă cu o casă construită pe o fundație din nisip.

Obiective

Puterea de a stabili obiective este atât de cunoscută, încât mulți o consideră demodată. Nu este așa! Țelurile sunt esențiale pentru a obține succesul. Există mii de cărți și CD-uri pe această temă, așa că ne vom limita discuția la câțiva pași clari.

Pentru a folosi oricare dintre tehnicile în acest domeniu, mai întâi trebuie să identifici un obiectiv clar. El trebuie să fie realizabil, realist – probabil foarte ambițios, dar totuși în tărâmul posibilului – și ceva dorit cu adevărat! Dă-mi voie să subliniez această ultimă idee cu ajutorul unei povești.

Se spune că, odată, un tânăr sclipitor căuta un maestru în Orient. Când l-a găsit, el i-a cerut să-l învețe misterele și adevărurile Universului. Maestrul l-a privit și și-a continuat drumul. Tânărul s-a simțit insultat. El era plin de succes, sclipitor, educat și obișnuit să fie tratat cu mai multă demnitate. Timp de ani întregi, tânărul l-a ridiculizat pe maestru, considerându-l nimic altceva decât maestrul absurdului.

Cu toate acestea, într-o zi, tânărul a simțit din nou nevoia imperioasă de a căuta învățăturile maestrului, a cărui faimă crescuse de la prima lor întâlnire. De această dată, când tânărul s-a apropiat de el, i-a cerut cu sinceritate să devină discipolul său. Maestrul l-a privit un timp și i-a spus: „Când vei fi pregătit." Fără a mai rosti nimic, maestrul a mers mai departe.

Tânărul s-a gândit câteva luni la cuvintele maestrului. Apoi, într-o bună zi, s-a întors. L-a găsit pe maestru spălându-și veșmintele într-un râu. Încă o dată, s-a apropiat.

– Maestre! a spus el. Eu îmi doresc cu adevărat să învăț secretele Universului. Vreau să fiu discipolul tău.

Maestrul l-a apucat pe tânăr după gât, într-o strânsoare puternică, și l-a cufundat cu capul în apă. După un moment, a ridicat capul tânărului și l-a privit în ochi.

– Spune-mi, ce ți-ai dorit cel mai mult atunci când aveai capul sub apă?

– Aer. Bineînțeles că aer.

Maestrul a zâmbit.

– Când îți vei dori cunoașterea la fel de mult cum ți-ai dorit aerul, atunci vei fi pregătit.

Această poveste a fost criticată recent într-una dintre lucrările lui Eckhart Tolle.[12] Totuși, intenția mea în folosirea acestei povești este să atrag atenția asupra importanței concentrării.

Primul pas constă în a-ți cristaliza gândirea și a-ți formula obiectivul – cu dorință! Următorul pas este să identifici etapele clare în atingerea obiectivului. Acestea ar trebui să fie jaloane care atestă împlinirea și implicarea ta. Scrie care sunt etapele și cronologia lor. Când vor fi ele atinse sau îndeplinite?

Această schemă a obiectivului este asemenea unei scări, cu dorința supremă așezată pe treapta din vârf. Vei ajunge acolo pas cu pas. Fiecare treaptă este un pas pentru care vei acționa conform unui program realist. Chiar dacă nu-l vei fi respecta, nu te vei descuraja, fiindcă ți-ai aprins obiectivul cu flacăra dorinței!

Să devii profesionist

Întreabă doi sau trei profesioniști cât timp petrec pentru a se educa tot timpul, pentru a citi reviste și a-și menține, în general, nivelul de competență. Ei îți vor răspunde că alocă, în medie, cel puțin o oră pe zi.

Profesioniștii știu că informațiile se schimbă în permanență, că tehnicile noi, descoperirile și cercetarea le reglează, cu finețe, cunoașterea. Cele mai autorizate cerințe insistă asupra necesității de a te educa în mod continuu, pentru a te asigura că faci o muncă de calitate.

Acționează ca un profesionist când e vorba despre a avea grijă de tine însuți! Alocă-ți timp în fiecare zi pentru tine însuți. Îmbogățește-ți banca de informații, practică grija de sine, împlinirea potențialului personal, ocupă-te de dezvoltarea personală sau practică simpla și vechea relaxare. Rezervă-ți timp pentru tine! Dă-ți întâlnire cu tine însuți și, dacă este necesar, programează acest timp în jurnalul tău zilnic și respectă-ți angajamentul. Folosind acest timp pentru meditația zilnică sau pentru a citi, pentru o plimbare liniștită în natură sau pentru a te bucura de umorul și compania altora, îți vei oferi, în fiecare zi, un timp petrecut cu tine și pentru tine însuți. Posibilitățile întâmplătoare nu pot oferi cadrul organizat necesar dezvoltării personale. A avea instrumentele și a nu le folosi din cauza lipsei de timp este ca și cum ai tăia lemne în pădure cu o piatră fiindcă ai uitat să-ți aduci drujba.

Investește în tine, așa cum face orice profesionist. Participă la workshopuri și seminare, citește cărți, ascultă CD-uri, urmărește filme interesante etc. În lumea modernă, ești asaltat zilnic cu atât de mult gunoi informațional și negativitate, încât a petrece o oră pentru autoeducarea pozitivă este un lucru absolut esențial. Și, din când în când, răsfață-te. Alintă-te. Meriți asta!

Participă la Dialogul Interior

Fii atent la dialogul tău interior. Observă ce anume spui și gândești. După cum ai văzut deja, acest lucru este de maximă importanță! Evită acele vechi șabloane verbale: „Am luat o răceală.“ Ce vrei să spui când afirmi că ai luat o răceală? Ai urmărit o răceală, iar apoi ai prins-o? Amintește-ți că ceea ce spui, aceea ceri! Și vei primi extrem de rapid ceea ce exprimă gândurile tale, dacă nu le anulezi.

Încarcă-ți gândurile cu informații care produc sentimente de plăcere și bunăstare autentică. Eu mă străduiesc să pun toată ziua CD-urile cu Dialogul Interior pe fundal și întreaga noapte în timp ce dorm. Protejează-ți gândurile de prostii și fleacuri! Alege programe audio potrivite țelurilor tale personale.

Folosește afirmații

Există multe programe cu afirmații înregistrate. O serie care îmi place se numește Self-Talk [„Vorbirea cu sine“]. Autorul, Shad Helmstetter, a făcut o treabă excelentă creând afirmații care se repetă întruna, cu voce tare. Ideea este simplă: asculți afirmațiile pozitive adresate Sinelui și le repeți în gând. După un anumit număr de repetări, materialul ți se fixează în minte.[13] Înregistrările cu afirmații, cum ar fi cele oferite de Hay House și alții, inclusiv seria Self-Talk, sunt extrem de benefice.

Acestea fiind spuse, dacă descoperi că vorbirea cu tine însuți o ia pe o pantă inversă, negând afirmațiile pozitive cu dubii etc., ia programul de Dialog Interior din această carte și îndepărtează dubiul acționând dinăntru înspre în afară.

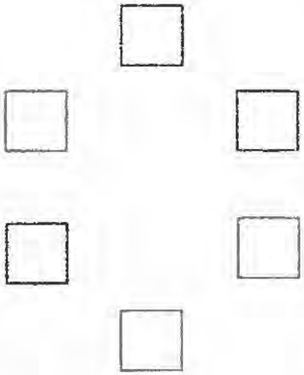
Biodetecția emoțiilor

Biodetecția (detectarea radiestezică) este o metodă despre care practicienii în domeniu afirmă că le permite să detecteze ape, metale, pietre prețioase sau alte asemenea lucruri ascunse sau îngropate, fără a folosi aparatură științifică. Te-ar surprinde, oare, dacă ai afla că există zone în Statele Unite unde sursele de apă sunt descoperite mai mult datorită radiesteziei decât mijloacelor științifice și tehnologice? Este adevărat. De exemplu, eu locuiesc într-o zonă a Washingtonului unde fiecare dintre cei 8 vecini ai mei a construit câte un puț într-o locație recomandată de un radiestezist. Acest lucru este explicabil. Mai mult, aceasta a fost una dintre cele mai bune modalități prin care militarii noștri puteau descoperi explozivele mascate în Vietnam.

Îți poți biodetecta emoțiile. Testarea musculară folosește reacțiile corpului pentru a descoperi informații ce sunt cunoscute, cumva, în minte. Acest lucru este grozav dacă ai la îndemână doi oameni sau un instrumentar sofisticat pentru a descoperi blocajele emoționale. Minunat în cazul biodetecției este faptul că nu ai nevoie de o altă persoană.[14]

Există diferite instrumente de biodetecție și multe cărți bune care predau această artă. Dacă dorești, poți să le cauți, dar aici vei învăța o practică simplă, revelatoare. Scrie pe o bucată mică de hârtie un cuvânt, un gând, numele unei persoane sau orice alt element despre care simți că poate fi legat de vreo tulburare emoțională pe care o ai. Împăturește hârtia de mai multe ori și pregătește încă 5 hârtii identice pe care nu este scris nimic (bucățile goale de hârtie au rolul de a te împiedica să te lași influențat de rezultat).

Figura 16



Așază biletele de hârtie într-un cerc, așa cum este prezentat în Figura 16.

Ține în echilibru o lingură pe degetul arătător, având cupa îndreptată în direcția celorlalte 3 degete, care trebuie îndoite înapoi. Cu o mișcare ușoară, începe să treci lingura pe deasupra fiecărei bucăți de hârtie. Doar gândește: „Este aici o problemă privind... (ceea ce ai scris) pe care nu am rezolvat-o?“ Continuă cu o mișcare lină, plană, făcând 10 pase complete. Dacă lingura nu semnalează nicio reacție, poți fi liniștit, fiindcă nu există nicio problemă persistentă. Dacă apare o reacție, aceasta îți va semnala că ar trebui să acorzi atenția cuvenită soluționării respectivului conflict, care încă te afectează.

Aceasta este o tehnică ce ne ajută să rămânem sinceri cu noi înșine. Ea prezintă un avantaj deosebit atunci când observăm ceva sau când altcineva ne semnalează ceva ce noi am negat sau ignorat.

Încearcă. Nu te lăsa păcălit de simplitatea ei.

Entrainment*

Această tehnologie e puțin diferită de ceea ce-am studiat foarte recent. Există numeroase instrumente pentru entrainment care să reducă activitatea undelor cerebrale. Ele variază de la dispozitive cu lumină și acustice până la sincronizatoare computerizate ale undelor cerebrale. Unele dintre ele sunt foarte costisitoare. Din această cauză, vom studia metode accesibile pentru inducerea unei stări modificate de conștiință, cu ajutorul mijloacelor mecanice, cunoscută în general ca „entrainment“.

---

* *Brainwave entrainment* (antrenamentul undelor cerebrale) constă în folosirea a două sunete, unul ascultat cu urechea stângă și celălalt cu urechea dreaptă. Între cele două sunete este o diferență de frecvență de câteva zeci de hertzi. Datorită acestei diferențe, creierul va procesa sunetele venite de la ambele urechi și va produce în interiorul său o undă de frecvență egală cu această diferență, care corespunde unei anumite stări de conștiință (unde beta pentru stare de veghe, unde alpha pentru relaxare profundă, hipnoză, unde theta pentru somn profund, unde delta pentru somn fără vise, moarte clinică). Prin combinarea acestor unde se obține o stare de relaxare ori o stare de agitație sau confuzie, în funcție de combinația folosită. Secretul pentru a obține efecte benefice este să folosești aceste sunete, generate electronic, la un nivel foarte scăzut și pe un fond muzical relaxant. (n. tr.)

Numeroase companii de CD-uri oferă înregistrări audio care să antreneze mintea. Aceasta constituie o metodă ieftină de a ne perfecţiona resursele în mod mecanic. Dacă ai efectuat exerciţiul inclus în acest capitol, deja ai trecut printr-o stare modificată de conştiinţă. Totuşi, dacă vrei să induci o astfel de stare în vederea unor scopuri precise – cum ar fi experienţele extracorporale –, folosirea unui CD e una dintre cele mai rapide metode.

Aceste programe audio combină câteva configuraţii sofisticate de frecvenţă pentru a produce diferite efecte. Folosind tehnologii cum ar fi răspunsul de urmărire a frecvenţei, anularea bătăilor, bătăile binaurale, iar uneori chiar şi ritmuri din lucrările de specialitate din domeniul radionicii, cele mai bune astfel de CD-uri generează un tipar ce obţine reacţii specifice din partea creierului. Institutul Monroe este un lider în acest domeniu, iar eu recomand materialele lor. Progressive Awareness produce o gamă întreagă de programe de antrenare pentru diferite scopuri şi parametri de utilizare. Şi, dat fiind că sunt concepute de mine, e firesc să le şi recomand.

Tehnologii avangardiste

Trecerea în revistă a unora dintre cele mai bune opţiuni privind dezvoltarea personală s-a încheiat – dar nu e completă! În domeniul dezvoltătii umane sunt disponibile şi continuă să apară multe alte tehnologii. De pildă, există unităţi de programe ce folosesc frecvenţe extrem de joase (ELF), care controlează mediile electromagnetice, dispozitive de electrostimulare corticală, ce influenţează structura chimică a creierului şi despre care s-a relatat că ameliorează substanţial IQ-ul, precum şi multe altele.[15] De altfel, am lucrat împreună cu unul dintre experţii renumiţi

în domeniul electrostimulării corticale, Dr. Charles McCusker, iar acesta e un instrument despre care vei auzi mult mai multe lucruri în viitor. Pentru a discuta despre întregul echipament existent pentru antrenarea mentală, ar fi nevoie de o carte în sine, iar acest lucru nu se înscrie în tematica prezentă. Cu toate acestea, există câteva echipamente pe care le voi prezenta, întrucât se numără printre favoritele mele.

Acum câţiva ani, am avut oportunitatea să lucrez cu neurophone-ul lui Pat Flanagan. Am povestit despre descoperirea lui iniţială într-o altă carte de-a mea, *Învăţarea subliminală* [*Subliminal Learning*].[16] S-a dovedit că acest dispozitiv induce electronic mesaje lingvistice prin contactul cu pielea, fiind inventat iniţial în scopul de a le permite celor care au audibilitate redusă să se bucure de sunet, cum ar fi fugile lui Bach.

Deşi a fost retras de pe piaţă de către Agenţia Naţională de Securitate din SUA, un asociat de-al meu din Canada mi-a făcut rost de un dispozitiv. Împreună cu un prieten, psiholog educaţional, am început imediat să facem experimente în care am comparat niveluri diferite de comunicare, cu şi fără folosirea dispozitivului. Neurophone-ul are la ieşire un sistem de control al semnalului care, atunci când e amplificat, va produce semnale electronice ce urmează să fie auzite în interiorul creierului ca şi când sunetul ar fi generat în afara urechii. Atunci când e redus, el va transmite acelaşi semnal, fiind însă insuficient de intens ca să fie perceput la nivel conştient.

Pat Flanagan şi-a recâştigat, în cele din urmă, drepturile, iar în prezent neurophone-ul poate fi achiziţionat. Dezavantajul lui îl constituie semnalul de ieşire monoaural. Întrucât tehnologia pe care am brevetat-o necesită un semnal stereo la ieşire, am căutat un dispozitiv similar care să aibă această capacitate şi am găsit-o la echofone.

Am folosit personal echofone-ul, timp de multe ore, și am descoperit că este un dispozitiv minunat, care pare să funcționeze în toate privințele asemenea unui neurophone, capacitatea lui stereofonică ameliorându-i calitatea audio. Poți afla mai multe detalii folosind website-ul meu: www.innertalk.com.

Dacă îți plac biofeedbackul și jocurile pe computer, Wild Divine* este o alegere perfectă. Acest program software e disponibil, iar folosirea lui constituie o experiență agreabilă. Interfața este mai mult decât o diagramă care îți măsoară conductibilitatea pielii etc., chiar dacă probabil că-ți dorești acest mod atunci când achiziționezi software-ul. Programul e conceput sub forma unei călătorii magice, în care deplasezi obiecte și realizezi anumite fapte eroice prin gestionarea reacției tale biologice. O căutare rapidă pe website te va ajuta să găsești acest produs sau poți accesa din nou website-ul meu, ca să afli mai multe detalii: www.innertalk.com.

Dacă te interesează de controlul real asupra minții – biofeedback plus –, există un program ce constă dintr-un hardware (transmițători radio) și un software care îmi plac cu adevărat. Aceasta nu e o investiție ieftină, cum au fost cele anterioare la care m-am referit. El ajunge la mii de de dolari, însă se află în topul produselor pentru educarea minții. Este cunoscut sub numele de IBVA. IBVA Technologies, Inc., permite ca activitatea cerebrală să gestioneze în timp real înregistrări video digitale, sisteme de automatizare a locuinței și altele. Cele două părți ale interfeței lui permit chiar să porți înfruntări la nivel mintal cu un adversar real. Poți afla mai multe informații despre sistemul IBVA aici: www.ibva.com.

După cum am spus mai înainte, există multe aparate și programe software concepute să conecteze mintea la o stare deosebită. Unul dintre cele mai interesante ar fi adaptările făcute căștii Persinger, despre care am vorbit în prima parte a acestei cărți. Unii au numit acest dispozitiv „casca lui Dumnezeu“ pentru că, în mod intenționat, induce experiențe de natură religioasă.

Nu de mult, am aflat că pot fi cumpărate adaptări ale produsului, așa că am făcut o comandă. Cea pe care am comandat-o se numește casca Shakti. Am vorbit cu Tom Murphy, proprietarul companiei ce oferă acest dispozitiv nou. Acesta mi-a spus telefonic că el nu crede că există în creier un centru al lui Dumnezeu – ci, mai degrabă, un proces al lui Dumnezeu. Nu pot vorbi în acest moment despre eficacitatea ei, întrucât casca nu mi-a parvenit încă. Am decis să includ aceste informații doar pentru că le consider uimitoare. Dă-mi voie să te înștiințez și despre acest avertisment: după spusele lui Richard Dawkins, autorul cărții *Himera credinței în Dumnezeu*, casca nu e eficientă decât când crezi în Dumnezeu. Rămâne să decizi singur câtă crezare îi dai lui Dawkins. Pentru mai multe informații, caută pe internet sau vizitează site-ul pe care am făcut comanda: www.spiritualbrain.com.

În final, cred cu adevărat că instrumentele mai puțin tehnice despre care am discutat mai înainte în acest capitol sunt cele mai potrivite, atât pentru începători, cât și pentru nespecialiști. Nu e nevoie să cheltui sute sau mii de de dolari ca să-ți începi călătoria pentru a deveni tot ceea ce constituie dreptul tău din naștere. Repet pentru cei care nu sunt specialiști: tehnologiile despre care am vorbit sunt deopotrivă cele mai accesibile și mai ușor de folosit. Toate au prețuri rezonabile și vor aduce beneficii remarcabile. Sper să te bucuri de ele!

---

* Serie unică de programe de antrenare a minții, corpului și spiritului, care face legătura între dispozitivul de biofeedback personal și computer, pentru a oferi o experiență iluminatoare a stării de bine. (n. tr.)

Rezumat

Pentru a-ți programa propria minte și a anula programarea făcută de alții, poți folosi tehnici multe și variate. Tehnicile variază de la vizualizare la scriere automată, iar cea mai mare parte dintre ele nu necesită niciun fel de echipament special. Ți-am oferit numeroase exerciții care să te ajute să-ți accesezi puterea propriei minți. Ți-am sugerat și numeroase mijloace tehnice. Principiul fundamental e să încerci tehnici diferite, să descoperi metodele pe care le preferi, după care să lucrezi cu ele în mod regulat. Amintește-ți să îți menții așteptările la un nivel rezonabil.

* * *

Capitolul 16

Evitarea suprastimulării

> „Apariția și dezvoltarea virtuții intelectuale se bazează în principal pe procesul de învățare, [...] în timp ce virtutea morală apare ca urmare a obișnuinței."
>
> Aristotel

Acest capitol continuă dezbaterea privind moralitatea și respectul. Am ezitat să-l includ, pentru că nu am vreo dorință de a-i ține cuiva prelegeri cu privire la valori. În cele din urmă, în ciuda conciziei lui, nu l-am putut omite. În general vorbind, această temă e mult prea importantă, mai ales pentru viitorul generațiilor noastre mai tinere.

Privește în jurul tău. Observă cum se vorbește la știri și ascultă cum vorbesc tinerii cu părinții lor. Lasă persoana de la telefon să aștepte una-două clipe înainte de a-i spune „Nu, mulțumesc" și ascultă-i răspunsul. Fii atent la ceilalți conducători auto și la nivelul de amabilitate și politețe pe care îl au. După ce vei observa toate aceste lucruri, s-ar putea să îți pui și tu aceeași întrebare ca și mine: „Unde au dispărut amabilitatea și politețea?“

Recunosc că mă deranjează să ridic receptorul și să-l aud pe vreun agent comercial care începe să spună la un moment dat „Salut, Eldon – ești Eldon, nu-i așa?“. Mă deranjează din mai multe motive, inclusiv pentru faptul că numărul meu de telefon e pe lista abonaților care să nu fie sunați de agenții comerciali. Era o vreme când solicitantul m-ar fi salutat cu „Domnule Taylor“ și ar fi fost politicos, acest lucru făcând parte din esența procesului de vânzare. Ce s-a întâmplat cu această curtoazie?

Pretutindeni, cu excepția Congresului (și chiar și acolo, în circumstanțe ostile) și poate a unui medic, se folosește tactica prenumelui. „Bună, Bambi, te sun de la biroul Congresmanului Cole“ sau „Bună, Tom, te sun de la biroul Dr. Smith“ sunt singurele exemple de formalitate și politețe autentică pe care le observăm și, chiar și atunci, ele sunt în general îndreptate într-o singură direcție. Toate limbile oferă atât formule neprotocolare de a saluta pe cineva sau de a adresa o întrebare, cât și formule oficiale. Ca turist străin ce vizitează o altă țară – de pildă, Mexic –, ți se recomandă să folosești varianta oficială.

De ce contează acest lucru? Viitorul acestei țări și, după cum se poate demonstra, al întregii lumi se află în mâinile tinerilor noștri, care sunt în permanență bombardați cu stimuli ce nu reușesc să-i învețe despre etică, moralitate sau despre regulile generale de etichetă. În locul amabilității, li se arată cum să ucidă virtual, cum să mutileze și să violeze, în numele jocului virtual. Copiii din ziua de azi cer totul și se așteaptă ca acest lucru să fie ușor, altfel consideră că li se iau niște drepturi. În general vorbind, prea mulți tineri iau totul ca pe ceva ce li se cuvine. Rezultatul acestui fapt și al stimulilor și mai numeroși, pe care nu-i putem cuprinde aici, este incidența mereu crescândă și alarmantă

a violenței printre copii. Copiii trag unii în alții, se bat între ei și se înregistrează pe casetă video, ucid, după care îndreaptă armele asupra lor înșiși.

Nu demult, copiilor le era îngăduit să-și ia armele la școală și să le folosească în timpul orelor de tragere. Îți poți imagina așa ceva în zilele noastre? Nu cu mult timp în urmă, un film evaluat cu R* conținea mai puțină violență, sex sau nuditate decât filmele din prezent cotate cu PG**. Și, după cum am spus mai devreme, populația noastră e desensibilizată în mod sistematic față de ceea ce odată era considerat total inacceptabil.

Oamenii au nevoie de stimulare. Fiecare dintre noi are un prag pe care trebuie să-l depășească un stimul pentru a fi sensibilizat. Pe măsură ce stimulul e prezentat incontinuu, puterea lui de a ne excita se reduce. În timp, pentru a satisface cerințele legate de producerea excitației, e nevoie de stimuli tot mai puternici. Prin urmare, scenele cu sex devin mai explicite, la fel și cele cu violență. Într-un târziu, distrugem buna-cuviință a condiției umane.

Istoria atestă viitorul decadenței morale și al valorilor relevante la nivel cultural ce îi permit oricui să facă aproape orice în numele sistemului său de valori. Societățile noastre se confruntă cu multe provocări, iar aceasta e una dintre ele!

Pentru cei mai mulți dintre noi, cea mai bună cale de a face față acestui bombardament constant de stimuli e aceea de a-l opri. Fă acest lucru – atât pentru copiii tăi, cât și pentru tine însuți. Aș merge chiar un pic mai departe, sugerând o reîntoarcere la modurile mai protocolare ale generaţiilor din trecut – căci această formă protocolară chiar întipăreşte o anumită ordine, ce contribuie la cultivarea respectului. Iar acesta e lucrul de care avem cel mai mult nevoie: respect pentru noi înşine şi pentru ceilalţi, respect pentru tot ce înseamnă viaţă.

---

* Sistem de evaluare a filmelor în SUA. R (Restricționat) înseamnă că tinerii sub 17 ani trebuie să-l vizioneze în prezența părinților sau tutorelui. (n. tr.)

** PG (Parental Guidance Suggested) înseamnă „Cu acordul părinților“. (n. tr.)

Într-un capitol precedent, am vorbit despre ce înseamnă să fii om. Poate că pentru unii acest lucru înseamnă doar nişte fleacuri de prisos. Pentru mine – şi sper cu sinceritate că şi pentru tine – acesta e punctul de plecare pentru o restructurare puternică şi sănătoasă a societăţii. Toate tehnologiile şi metodele prezentate în această carte nu au nicio valoare dacă sunt folosite doar în interes personal. În orice caz, atunci când puterea individuală creşte odată cu dezvoltarea forţei familiei, care înfloreşte odată cu promovarea unor comunităţi mai bune şi aşa mai departe, atunci lumea se poate schimba cu adevărat în bine, odată cu fiecare om. O faptă urmată de o altă faptă formează o nouă conduită.

Rezumat

E foarte uşor să consideri că schimbările ce se produc în societate sunt doar un semn al timpurilor noastre. Totuşi, dacă eşti atent la ce anume se întâmplă, ai capacitatea de a alege ca aceste schimbări să-ţi fie benefice sau nu. Fiind mereu conştient de bombardamentul cu stimuli, la care suntem supuşi cu toţii, e posibil să găseşti metode de a-l diminua şi, astfel, să revii la deprinderi ce sunt cu mult mai benefice pentru noi înşine, pentru familiile şi relaţiile noastre.

* * *

Capitolul 17

Planul de 50 de zile

„Tot ceea ce vezi își are obârșia în lumea nevăzută.
Formele se pot schimba, dar esența rămâne neschimbată.
Fiecare priveliște minunată va pieri; fiecare cuvânt duios se va stinge,
Însă nu fi mâhnit,
Căci sursa din care provin este veșnică, tot mai mare,
Ramificându-se, oferind o nouă viață și o nouă bucurie.
De ce verși lacrimi?
Sursa e înlăuntrul tău și toată această lume izvorăște din ea."

Jalal ad-Din ar-Rumi

Ce-ai face dacă ai mai avea de trăit doar 50 de zile? Ce părere ai despre posibilitatea de a avea o dorinţă de moarte de care nu eşti conştient? Este oare posibil să creezi, subconştient, un moment fix pentru a părăsi viaţa sau să ai un orar prestabilit privind moartea – şi pe care să-l poţi schimba? Crezi că un animal şi-ar jertfi viaţa pentru tine, lăsându-te astfel să mai trăieşti?

Acum câţiva ani, am avut un câine minunat, pe nume Duke. La puţin timp după ce m-am mutat într-o casă nouă, Duke a fost împuşcat. Avea o rană la abdomen şi s-a stins încet, în decurs de 7 ore. Cred că ştiu cine l-a împuşcat. Am vorbit cu acea persoană, fiind cuprins de foarte multă furie şi durere, însă omul a negat incidentul. Experienţa mea de ani de zile în domeniul interogatoriului şi investigaţiei a dat în vileag, într-un mod extrem de prompt şi de clar, afirmaţiile discrepante făcute de el, încât mi-a trebuit toată stăpânirea de sine ca să nu fac ceva de care să-mi pară rău. M-am îndepărtat, plin de furie. Ştiam că ar trebui să iert, însă pur şi simplu nu-mi venea. Gândurile mele păreau a fi obsedate de cele mai cumplite fantezii de răzbunare cu putinţă. Ele erau singurul lucru ce-mi alinau durerea.

La câteva zile după aceea, m-a vizitat buna mea prietenă Yolanda, din Mexic. Ea este o persoană foarte înzestrată. O stimez deosebit de mult şi îi iau în considerare introspecţiile. Yolanda m-a privit şi mi-a spus: „Eldon, câinele tău a murit pentru ca să nu trebuiască să moară stăpânul lui. El ţi-a făcut un serviciu, la fel şi bărbatul care l-a împuşcat. Şi eu, în tinereţea mea, mi-am pierdut câinele. El a venit totuşi la mine şi mi-a spus că animalele de companie mor foarte adesea ca să-şi salveze stăpânii. Aceasta e o faptă deosebit de elevată pentru un animal – şi care îl onorează."

Recunosc că această idee suna bine – însă părea şi absurdă. Câteva zile mai târziu, au fost declarate propriile-mi „50 de zile" (voi reveni mai târziu cu detalii). Am vorbit cu foarte puţine persoane despre relatarea Yolandei sau aşa-zisele „50 de zile" ale mele. Într-o zi, un prieten mi-a adus o carte, îndemnându-mă să o citesc. Era cartea *Alegerea* [*The Choice*], a lui Og Mandino, un autor ale cărui scrieri le păstrez în suflet. În această carte, el relatează povestea unui bărbat mult prea ocupat ca să mai stea şi cu familia. Într-o bună zi, el iese din acest ritm, schimbându-şi total cariera, ca să fie cu copiii săi şi să se bucure de compania soţiei. Devine un autor de cărţi despre autodezvoltare, după care află că va muri în curând. În cele din urmă, Îi încredinţează totul lui Dumnezeu şi se detaşează. Cuvintele personajului sunt unele dintre cele mai pline de forţă pe care le-am citit vreodată. Preţuirea pe care o acordă el fie cărei zile e comparabilă doar cu modul în care preţuieşte viaţa.[1]

După ce am citit cartea, mi-a telefonat fiica mea cea mai mare, Angela. Fiul ei, John-David, avea pe atunci 8 luni. Angela mi-a spus: „Tată, am să-ţi împărtăşesc ceva neobişnuit. Vreau să-ţi ştiu părerea. Pisica mea a murit acum câteva zile, după care am avut un vis. În vis, pisica a venit la mine, spunându-mi că a murit pentru ca John-David să poată trăi. Într-un fel, ea întruchipa toate pisicile, însă era doar o singură pisică. Ea a continuat să mă lămurească că se simţea foarte bine, însă era momentul ca eu să mă trezesc, pentru că John-David încetase să mai respire. M-am trezit imediat, iar John-David nu respira. I-am făcut respiraţia gură-la-gură, iar acum e bine. Ţi se pare bizar?"

Ce părere ai? E bizar? Cu siguranţă că nu pot eticheta cele trei situaţii cu un termen lumesc, cum ar fi „coincidenţă". Dacă mă gândesc bine, orice lucru obişnuit poate fi explicat ca fiind doar atât: ceva obişnuit. Nu există absolut nimic special. Această definiţie se potriveşte de minune cu explicaţiile despre viaţă care susţin că omenirea e doar un produs al evoluţiei, care nu are niciun creator, niciun viitor, niciun fel de viaţă după moarte, nimic altceva decât materia fizică brută, din aici și acum. Dacă mă gândesc bine, doar experiența a ceea ce nu poate fi explicat ne dă speranța că viața e mai mult decât simplă materie supusă morții. Experiența este cea care ne determină să recunoaștem sensul mai înalt din toate lucrurile, binele din totul, sentimentul de respect și uimire ce poate deveni uneori un „Aha!“.

Alegerea mea

La scurt timp după telefonul Angelei, am fost trezit din somn de trei mesageri. Plutind la aproape un metru deasupra podelei, la piciorul patului meu, aceștia mi-au spus: „Ți-au mai rămas 50 de zile. Ce ți-ai dori?“

Știam că pot avea faimă, avere sau alte lucruri pe care mi le puteam imagina, însă m-am decis să-mi petrec cele 50 de zile făcându-mi treaba și petrecându-mi timpul cu familia. Am constatat că alegerea mea era la fel de surprinzătoare ca și evenimentul în sine. Totuși, această decizie mi-a adus multă pace, iar în următoarele 30 de zile i-am acordat puțină atenție oricărui lucru neplăcut, concentrându-mă în schimb pe calitatea fiecărei zile. Am încercat să scriu și să mă ocup de lucrurile nefinalizate, însă am considerat că e la fel de important să dedic din timpul meu și familiei. Zăpada căzută nu a mai fost deloc un inconvenient, ci mai degrabă un fenomen natural, ce inspiră uimire. Frigul de-afară ne oferea prilejul să ne bucurăm de focul din șemineu. În următoarele 50 de zile, visurile, ambițiile, planurile, fricile și nimicurile au dispărut, cu excepția celor ce erau importante pentru zilele ce-mi mai rămăseseră. Anul ce venea nu mai avea pur și simplu nicio importanță.

Nu simțeam niciun fel de panică, ci doar o certitudine ce afirma cu tărie că termenul era real, măcar în sens metaforic. Știam că trebuie să consider aceste zile ca și când erau ultimele din această viață. Apoi, a venit un moment în care am meditat asupra lor. De ce am acceptat ideea de numai 50 de zile? Unde e combativitatea din mine – voința?

În următoarele zile, am elaborat în mod sistematic o hartă a minții* cu toate motivele pentru care trebuia să trăiesc și orice conflict ce-ar fi putut fi rezolvat în cazul în care plecam. În mod surprinzător, am descoperit că în mine exista un zbucium profund, ce ar fi fost rezolvat doar prin părăsirea planului fizic. Ei, asta e o luptă. E ceva prea personal ca să o povestesc aici, însă totul s-a redus la un adevărat cerc vicios.

Prin urmare, m-am așezat la vorbă cu persoana implicată în conflict și l-am dezbătut cu sinceritate. Într-un fel, a apărut o ușurare imediată prin însăși recunoașterea lui. Între noi nu exista nicio decizie fermă, ci doar onestitate. După cum am descoperit, și cealaltă persoană fusese dezorientată. Am consimțit ca, pur și simplu, să ne acordăm reciproc libertatea de a avea propriile soluții și să facem acest lucru cu demnitate și respect. M-am detașat de întregul conflict și l-am transformat în binecuvântări.

Ce-am învățat

Detașarea e o altă lecție reală ce decurge din acest plan de 50 de zile. Atunci când trăiești de parcă zilele chiar îți sunt numărate – prea scurte pentru „O s-o fac mâine“ sau pentru așa-zisa „mentalitate blindată“, cu care atât de mulți își trăiesc viața –, trebuie să te detașezi. Moartea consideră că această eliberare este o condiție indispensabilă. Renunți la planuri, visuri, ambiții, oameni, lucruri și altele. Mare parte din acest proces e dureros, iar o altă parte aduce o ușurare neașteptată. Observă-le pe amândouă. Acolo unde e durere există și o mare bucurie și speranță. Acolo unde există alinare – ei bine, poate că ar trebui să te detașezi de acele lucruri, cu sau fără acest plan de 50 de zile.

---

* Diagramă folosită pentru a evidenția cuvinte, idei, sarcini sau alte lucruri legate de un cuvânt și dispuse radial în jurul lui sau unei idei-cheie centrale. E folosită pentru a genera, a vizualiza, a structura și a ordona idei, fiind un ajutor în studierea, organizarea, rezolvarea problemelor și luarea deciziilor. (n. tr.)

În timpul procesului, am descoperit câteva lucruri despre mine însumi. Primul a fost acela că aveam tendința de a tărăgăna proiectele, lăsându-le pentru ultimul moment. Mi-am dat seama de acest lucru atunci când mai aveam doar 50 de zile ca să finalizez tot ce începusem. Al doilea lucru a fost că nu aveam priorități clare în ceea ce făceam. Filosofia mea era să mă ocup de chestiunile urgente și să găsesc timp pentru celelalte atunci când puteam.

Cea de-a treia descoperire a avut de-a face cu distracția. Am amânat, deseori, să-mi fac timp doar ca să mă distrez. Mi-am găsit timp ca să fac lucruri mărunte, însă prea puțin timp ca să fiu vesel! Într-un fel, personalitatea mea considera timpul liber ca fiind pierdut sau ceva ce s-ar putea face atunci când aveam mai mult timp. Ei, ăsta e un adevărat cerc vicios, care, oricum ar fi, nu are niciun sens.

Cea de-a patra lecție a fost legată de valoarea relațiilor. Am avut tendința de a amâna să răspund la apelurile prietenilor, să trimit ceva urgent sau, pur și simplu, să-mi acord răgazul ca să fac ceva deosebit pentru fiul meu Roy, care pe atunci avea 2 ani.

Într-un fel, intrasem în rutina numită în mod obișnuit „Nimic nou, totul e neschimbat". Ei bine, în viața mea a apărut, dintr-odată, un nou freamăt. Mi-am planificat să fac lucruri pe care nu le făcusem niciodată. Am inițiat cu fervoare noi proiecte. Mi-am reamintit de toate bucuriile vieții. Am redevenit însuflețit, conectat și înfiorat de frumusețea tuturor lucrurilor.

Atunci când am avut visul cu mesagerii, devenise foarte clar că, mai mult decât orice altceva, îmi doream să petrec timp cu Roy. Tânjeam, pur și simplu, să-l țin în brațe și să mă joc cu el – să-l privesc și să-mi imaginez cum se desfășoară viața lui. În dimineața de după vis, mi-a fost la fel de clar că nu doream să alarmez pe nimeni.

Prețuiește clipa

La câteva zile după vis, unul dintre fiii mei mai mari a venit să stea cu mine. Avea probleme la școală, iar mama lui era convinsă că, dacă nu se schimba nimic, avea să dea de bucluc. El m-a învățat următoarea lecție: cel mai întristător lucru în privința vieții este să o irosești cât timp încă trăiești. Faptul de a trăi ca și când ți-ar mai rămâne 50 de zile de viață tinde să-ți îndrepte atenția asupra valorii fiecărei zile și splendorii fiecărui răsărit de soare, asupra căldurii fiecărui zâmbet și asupra bucuriei de a râde, asupra iubirii ce alină în loc să sufoce – și asupra multor altora. El contribuie și la capacitatea de a vedea în mod automat care sunt prioritățile.

Consider că visul a fost o metaforă didactică. El m-a stimulat să am mai multă creativitate și chiar un nou copil. Mi-am dorit să scriu ceva care să fie motivațional și, mai cu seamă, să nu fie prea științific. Știam, în principiu, că doresc să transmit un mesaj – dar nu avusesem timp să o fac. Am avut și un proiect pentru animalele de companie, pe care l-am tergiversat, precum și elaborarea unui album care să facă accesibile multe învățături ezoterice prin exerciții simple și ușoare. Așa că m-am angajat neîntârziat ca să le finalizez pe amândouă. (Acest album este intitulat *Mystical Mind* [*Mintea mistică*] și mulți oameni mi-au mărturisit cât de remarcabilă e această colecție.)

Fireşte că m-am mai gândit şi la alte lucruri, cum ar fi testamentul meu. Eram total nepregătit în această privinţă. Trebuie să recunosc, totuşi, că investeam foarte puţină energie în astfel de lucruri.

Au ieşit la iveală priorităţi clare, a apărut un val nou de entuziasm, iar oboseala aproape că nu exista. Plictiseala era ceva de neacceptat, la fel şi relaţiile sterile şi cuvintele aspre. În plus, am descoperit şi că forţa mea lăuntrică era foarte puternică. Nu am devenit inert şi disperat. Mi-au displăcut dintotdeauna aceste lucruri, îmi displac în continuare – şi e posibil că nici nu mai aveam răbdare. Sincer vorbind, nu ştiu dacă acest lucru era ineficient, revelator – sau şi una, şi alta. Ceea ce chiar am învăţat este faptul că mărinimia falsă este înjositoare, sentimentele false sunt minciuni. Dacă viaţa m-a învăţat vreun lucru, acesta e că trebuie să fim autentici.

Am scris o carte intitulată *BE* [*FII*], asigurându-mă ca ea să fie finalizată în cele 50 de zile. Ilustraţiile coperţilor, machetarea paginilor şi altele – totul, gata de tipar. Subiectul ei este fiinţarea. Cum facem ca pur şi simplu să fim? Fiecare dintre noi este unic. Fiecare dintre noi are puncte forte şi călcâiul lui Ahile. Viaţa înseamnă, în primul rând, să acceptăm cine suntem noi cu adevărat. Cunoscând momentul în care să încercăm să îndreptăm ceva din noi înşine şi momentul în care acel lucru ne reprezintă, pur şi simplu, pe noi poate fi o experienţă interesantă. Însă îmi este foarte clar că trebuie să fim cinstiţi faţă de noi înşine! Mai mult decât orice altceva, planul meu de 50 de zile mi-a dezvăluit cine sunt şi ce este important. Ceea ce-am învăţat m-a surprins.

Cu toţii avem de-a face cu multe eforturi şi conflicte. De fapt, acesta este procesul fundamental al evoluţiei noastre. O limită de 50 de zile scoate la iveală, în condiţii foarte sigure, tensiunile şi importanţa lor relativă. Unele pot fi mai puţin importante, altele pot fi conflicte cu care

am trăit dintotdeauna, iar altele pot fi tipare din prezent care au fost ignorate şi care cer să fie rezolvate. În general, lumea exterioară este o oglindire a celei interioare. Atunci când există dezordine în interiorul nostru, ea va fi prezentă şi în aşa-zisa „lume exterioară". Planul de 50 de zile ne ajută să vedem, cu uşurinţă, dezordinea. În orice caz, ca să se întâmple acest lucru, trebuie să abordăm acest plan ca şi când cele 50 de zile sunt, cu adevărat, ultimele.

Am învăţat multe alte lucruri despre mine însumi şi despre oamenii din jurul meu. Sunt convins că voi învăţa şi mai multe până la sfârşitul vieţii mele. Cred foarte mult în viaţă, iar această credinţă a devenit şi mai puternică şi plină de recunoştinţă. Trebuie să crezi mai mult în viaţă decât în moarte! Sunt convins de acest lucru. Ghizii şi învăţătorii mei mi-au oferit multe oportunităţi şi experienţe. După cum am spus, acum înţeleg aceste 50 de zile ca pe o metaforă. Având în vedere ceea ce tocmai am învăţat, îi recomand acest exerciţiu absolut oricui.

Alege să trăieşti următoarele 50 de zile de parcă ar fi ultimele. Stabileşte-ţi hotărârile pe baza acestui termen. Dacă faci acest lucru, te asigur că viaţa ţi se va schimba! Totuşi, aminteşte-ţi că vei trăi, astfel încât să mai repeţi planul de 50 de zile! Nici nu ştii cât de distractiv poate fi! Mulţumesc, mulţumesc, mulţumesc!

Rezumat

E uşor să fim prinşi în mrejele existenţei noastre, să ne supărăm din cauza multor evenimente şi să uităm cine suntem în esenţă. Planul de 50 de zile este un exerciţiu minunat care ne face să ne concentrăm atenţia asupra lucrurilor cu adevărat importante pentru noi. Lecţiile ce decurg din acest proces ne vor transforma viaţa.

Capitolul 18

Cele șapte principii fundamentale

> „Problemele importante cu care ne confruntăm nu pot fi rezolvate de la același nivel de gândire la care ne-am aflat atunci când le-am creat."
>
> Albert Einstein

Vreau acum să luăm în considerare ceva ce eu am numit „Cele 7 principii fundamentale ale Secretului cel Mare" sau elementele-cheie pentru a trăi o viață cu adevărat plină de succes. Acestea sunt 7 principii care pot descătușa – și o vor și face – atât de multă putere din interiorul tău și care sunt atât de clare, încât vei fi la fel de uluit de ele pe cât am fost eu în toți acești ani. Aceste principii mi-au fost dăruite în timpul unei ședințe de „scriere automată", cum o numesc eu. Poate că ele au apărut din subconștientul meu, poate din subconștientul colectiv, poate din... – ei bine, decizi tu.

Cele 7 principii fundamentale

Ce este succesul? Te-ai întrebat vreodată cum se face că unora le reușește totul, în timp ce altora nu le

reușește nimic? Cum se face că doi oameni pot avea, în principiu, aceleași oportunități, însă unul e fericit, iar celălalt e nefericit? Prin urmare, nu e oare adevărat că fericirea constituie sensul real al succesului?

Succesul înseamnă fericire! Oamenii cu adevărat plini de succes sunt mulțumiți, iar atunci când ești vesel, bucuros și echilibrat în tine însuți, toate lucrurile bune vin de la sine. Atunci, de unde apar fericirea și plenitudinea? Cum devine împlinită o persoană care are frustrări în viața ei? Poate plenitudinea personală să aducă fericirea, să sporească respectul de sine și să conducă la belșug, renume, pace, echilibru și armonie? Pot fi ameliorate relațiile cu familia, cu prietenii și cu asociații pentru că persoana își asumă responsabilitatea de a fi întreagă la nivel personal, ia inițiativa de a radia de bucurie și fericire și folosește oportunitatea de a-i conferi mai multă forță vieții sale prin folosirea unui secret străvechi? Răspunsurile la toate aceste întrebări sunt oferite de cele 7 principii fundamentale ale secretului cel mare.

Principiul fundamental 1: Sinele

Mai întâi, uită-te la Sinele absolut remarcabil și incredibil care ești tu! El nu e cel care se îndoiește de sine, cel care se teme să nu fie respins sau să dea greș și care îți pune la îndoială aptitudinile, ci tu cel adevărat! Toate celelalte voci nu sunt tu. Ele sunt „eu-uri" artificiale, bazate pe noțiuni limitate și false despre cine ești tu și ce-ai putea deveni.

Pentru majoritatea, aceste idei false iau naștere pe măsură ce ne maturizăm. În primele noastre încercări de a fi acceptați, ne abandonăm adeseori Sinele autentic. Dorința de a fi iubiți este atât de puternică, încât mulți dintre noi, ca să obțină siguranță, renunță la grija și respectul față de sine. Compromisul nu funcționează niciodată, pentru că motivul nesiguranței noastre există, în primul rând, în noi înșine.

Fericirea e o stare a minții. Împărăția Cerurilor se află în interior. Tu cel adevărat ești Sinele tău Divin, o putere mai măreață care se află în tine sau care îți este disponibilă ori de câte ori o soliciți sau o cauți. Adevărul e că dreptul tău din naștere este să manifești slava Sinelui Divin. Ai toată puterea și capacitatea de a te bucura de toate darurile și de numeroasele miracole în viața ta – pentru că tu însuți ești o minune, iar tot ceea ce ești sau poți fi vreodată este un dar!

Așadar, primul principiu fundamental este despre Tu cel autentic. Puterea se află în tine și nimeni altcineva nu ți-o poate da. Gândurile pe care le ai sunt reflectări ale așteptărilor tale. Ce a fost semănat în mintea ta subconștientă este ceea ce culegi. Îndoiala duce la eșec, frica produce furie, iar credința în limitare este cea mai importantă dintre toate profețiile ce se împlinesc de la sine.

Principiul fundamental 2: Gândurile sunt lucruri

Gândurile noastre dezvăluie credințele pe care le avem despre noi înșine. Ascultă-ți felul în care vorbești cu tine însuți. Limbajul tău lăuntric reflectă optimism sau e plin de idei negative și autolimitative?

Primim lucrurile la care ne așteptăm. Știința numește acest fenomen „efectul Pygmalion". Este un lucru știut: dacă ne așteptăm la tot tot ce e mai rău, asta primim. Iar unora dintre noi probabil că le place așa ceva, întrucât continuă să-l primească! Da, ne plângem de el, răcnim și țipăm atunci când se întâmplă, însă ce măsuri iau cei mai mulți dintre noi în privința lui? Vorbim și acționăm de parcă nu am putea face absolut nimic în acest sens. La urma urmei, nu este oare viața plină de evenimente

cotidiene care provoacă reacții rezonabile? Nu e normal să devenim furioși atunci când suntem blocați în trafic? Nu e normal să devenim temători atunci când șeful ne vorbește cu asprime? Nu e rezonabil să fii frustrat din cauza lipsei de respect sau de responsabilitate a unui copil? Nu devenim înțepeniți sau chiar sătui de tot și de toate?

E posibil ca astfel de reacții să fie normale – însă sunt ele potrivite sau ne aduc ele fericire? A existat vreun moment în care furia a indus în tine o senzație calmă, de armonie? A soluționat ea vreodată o problemă sau a condus ea la altceva decât la și mai multă furie și vină și la senzația că nu te poți controla? Asemenea reacții ar putea fi normale, însă un alt cuvânt pentru „normal" este undeva la mijloc, definibil ca fiind cea mai bună parte din cea mai proastă și cea mai proastă parte din cea mai bună. Nicio parte din această definiție nu reprezintă expresia cea mai înaltă a celui care ești cu adevărat.

Tu ești gândurile tale. Îți exprimi convingerile subconștiente prin toate experiențele pe care le trăiești. Crezi că meriți fericire, plenitudine și succes? La fiecare nivel al ființei tale, trebuie să știi cu adevărat că toate lucrurile bune îți aparțin, pentru ca ele să se materializeze. Îți creezi propriile realități. Nu evenimentele sunt punctele importante din viața ta; tu ești punctul în jurul căruia se învârt toate. Atunci când gândurile îți sunt în acord cu dorințele, lucrurile la care visezi se vor materializa în chip magic.

Principiul fundamental 3: Iartă și detașează-te

Această idee pare fi un pic uimitoare la început, însă reflectează asupra ei câteva clipe. Te consideri o victimă a circumstanțelor? Sau ești dispus să-ți asumi responsabilitatea pentru cine ești? Există două modalități de a fi continuu legat, blocat de societate. Una din ele este să fii, pur şi simplu, împiedicat fizic de către altcineva, iar cealaltă e să te legi singur, figurativ vorbind, prin refuzul de a renunţa la convingerile care îţi îngrădesc exprimarea fiinţei întregi şi desăvârşite care eşti. Altfel spus, atât timp cât transferi responsabilitatea, dând vina pe altcineva sau pe altceva pentru cine şi ceea ce eşti, îţi negi puterea de a fi orice altceva decât fragmentat şi incomplet.

Orice comportament e un rezultat al alegerii. Uneori, deciziile noastre sunt luate la nivel inconştient sau subconştient. De pildă, optăm să evităm situaţiile conflictuale reprimându-ne adevăratele sentimente. Mai târziu, emoţiile noastre devin atât de puternice, încât nu le mai putem reprima, iar un mic incident declanşează o reacţie exagerată. Acesta e un tipar reactiv – ne-am pierdut controlul. Atunci când ne asumăm responsabilitatea pentru fiecare aspect din viaţă, suntem în contact cu fricile şi sentimentele noastre cele mai profunde. Puterea pe care o câştigăm asupra comportamentului reactiv anterior ne oferă capacitatea de a reacţiona în mod adecvat la toţi stimulii. Acesta e un tipar proactiv – suntem în permanenţă stăpâni pe noi înşine.

S-a spus că cel mai elevat act de conştiinţă este inhibiţia, înfrânarea condiţionării stimul-răspuns. Atunci când acceptăm responsabilitatea pentru fiecare gând sau acţiune de-a noastră, ne conferim putere nouă înşine realizând acest act elevat de conştiinţă, însă asta înseamnă că nu mai există nimeni de învinuit.

De fapt, atât timp cât îi învinuim pe alţii, ne eliminăm efectiv capacitatea de a evolua, de a fi stăpâni pe noi înşine sau de a cunoaşte pacea, echilibrul şi armonia. Puterea de a evolua se află în iertare. Detaşarea ne va face liberi. Faptul de a-i ierta pe toţi – inclusiv pe noi înşine – ne oferă oportunitatea de a deveni mai mult decât ce am fost, ceea ce, în multe situaţii, reprezintă doar o umbră a sinelui nostru adevărat. Iar ironia este că majoritatea ştim că suntem cu mult mai mult decât rolul pe care l-am interpretat în viaţa noastră!

Principiul fundamental 4: Iubirea

Cea mai puternică forţă din lume este iubirea. Ea anulează frica, singurul obstacol de depăşit pentru ca toate experienţele noastre să poată dobândi noi dimensiuni ale sensului vieţii şi bucuriei. Această iubire nu este o legătură romantică, ci iubirea necondiţionată pe care le-o oferim copiilor noştri. Suntem cu toţii copii aflaţi în etape oarecum diferite de dezvoltare, învăţând cum să trăim în bucurie şi fericire. Atunci când înţelegem cu adevărat acest lucru, devine uşor să-i iertăm pe ceilalţi pentru fapte egoiste şi egocentrice – şi să ne iertăm şi pe noi înşine. „Mai presus de toate, respectă-te pe tine însuţi", spunea Pitagora. Ca să avem grijă de ceilalţi, mai întâi trebuie să ne preţuim pe noi înşine. Nu putem turna nimic dintr-un vas gol.

Studii din zilele noastre privind disfuncţionalităţile comportamentale – începând de la dificultatea de a învăţa până la acţiuni criminale – indică acelaşi numitor comun: respectul de sine scăzut. Acesta apare din frica de a fi respins – de către cineva iubit, de un angajator, de un străin, de orice persoană care ne-ar lua în derâdere strădaniile sau care le-ar interpreta greşit sau dezaproba. Pe de altă parte, respectul de sine ridicat apare în urma acceptării de sine, care e iubire de sine. Nu ne putem îngriji de nimeni decât dacă avem grijă de noi înşine.

Principiul fundamental 5: Acceptarea înseamnă stare de maestru

Iubirea necondiţionată implică acceptarea celorlalţi aşa cum sunt ei. În plus, ea înseamnă să te accepţi pe tine însuți ca pe o ființă întreagă și desăvârșită, aflată într-o călătorie de studiu pe care o numim „viață".

Acceptarea, iubirea și iertarea sunt la fel de legate între ele ca și cele trei laturi ale unui triunghi. Acceptarea este procesul natural pe care l-am cunoscut când eram copii. Când ziua se transforma în noapte, eram conștienți că așa trebuie să fie și am învățat să trăim în consecință. Pe măsură ce am crescut, am început să ne controlăm lumea prin intermediul electricității. Unele lucruri pot fie manevrate în folosul nostru – și așa chiar trebuie să fie –, iar transformarea unui spațiu întunecos într-unul luminos prin simpla acționare a unui întrerupător ar putea fi unul dintre ele. Însă există alte elemente în mediul nostru înconjurător asupra cărora nu avem absolut niciun control și nici nu ar trebui să avem. Nu-i putem controla pe ceilalți oameni și nu-i putem transforma în ce ne dorim noi să fie, deși mulți dintre noi și-au trăit viața în acest fel.

Cea mai bună cale prin care putem influența mediul în care trăim constă în prezența ființei noastre. Atunci când îi acceptăm pe ceilalți oameni pentru cine și ce sunt, am făcut primul pas spre acceptarea noastră și contribuim la ameliorarea oricărei condiții sau situații. Jiddu Krishnamurti declara „Tu ești lumea". Atunci când radiem pace și bucurie de la un nivel lăuntric al ființei, ele ne sunt oglindite înapoi. Atunci când judecăm, condamnăm, urâm, jinduim etc., mediul în care trăim ne oglindește aceste aspecte. Lumea este o oglindă, întrucât principala ei funcție este să ne ofere oportunitatea de a învăța.

Adeseori devenim lucrul, trăsătura căreia îi opunem rezistență. Ceea ce ne place cel mai puțin la o altă persoană este aproape întotdeauna o reflectare a ceva din noi înșine. Atunci când ne iubim și ne acceptăm pe noi înșine, facem la fel și cu ceilalți. Fiecare persoană care apare în viața noastră este un învățător; fiecare are să ne învețe

ceva. Noi, la rândul nostru, avem ceva de adăugat la experiența de viață a celorlalți. Din această perspectivă, fiecare acțiune de-a noastră transcende limitările manipulării.

Cel de-al cincilea principiu fundamental a fost numit Regula de Aur: tratează-i pe ceilalți ca și când ar fi tu și în conformitate cu cel mai minunat „tu", iar restul, pur și simplu, se întâmplă. Ce dai, aceea primești. La fel cum parabola biblică despre fiul risipitor ne învață că Dumnezeu deja ne-a acceptat și iertat, și acest principiu fundamental vrea să spună că, pentru mulți dintre noi, cei mai neînsemnați dintre frații și surorile noastre sunt noi înșine! Faptul de a ne accepta și iubi pe noi înșine ne oferă capacitatea de a-i accepta și iubi pe ceilalți – la fel cum a avea grijă de ceilalți ne oferă capacitatea de a avea grijă de noi înșine.

Principiul fundamental 6: Interdependența

Martin Luther King a spus cândva: „Nu pot fi niciodată ce ar trebui să fiu până când tu nu ești ce ar trebui să fii; și nu poți fi niciodată ce ar trebui să fii până când eu nu sunt ce ar trebui să fiu." El a mai spus că rețeaua interconectată a realității constituie structura condiției umane.[1]

Cel de-al șaselea principiu fundamental este, prin urmare, acela conform căruia fiecare dintre noi reprezintă un aspect al întregului. Fiecare dintre noi atrage respect sau agresivitate în funcție de ceea ce le oferă celorlalți. De-a lungul epocilor, acestui principiu i-au fost atribuite multe denumiri, inclusiv aceea populară de „karma". În domeniul juridic, se numește „reciprocitate". Ce semănăm este exact ceea ce culegem.

Interdependența înseamnă asumarea la nivel individual a responsabilității pentru orice situație care este contrară calității de a fi om, în forma ei cea mai elevată, iar apoi realizarea acțiunilor care să creeze, din acea stare sau situaţie, echilibru şi armonie pentru toţi. Aceasta nu înseamnă că adunăm cauzele şi le azvârlim pe spinarea altcuiva. Ea vrea să spună că putem lucra în armonie prin exemplu personal şi acţiune justă ca să făurim un mediu plin de iubire şi favorabil tuturor.

Mulţi oameni funcţionează într-o manieră codependentă. Metoda lor de a-şi asuma responsabilitatea este de a-i manipula pe ceilalţi, transferând vina, criticând sau adoptând o postură contractuală, care sună cam aşa: „Dacă fac asta, tu o să... “, „Dacă m-ai iubi, atunci ai...“, „Ţie nu-ţi pare rău că eu mă simt... ?“, „Ai nevoie de mine ca să... “ etc. Codependenţa înseamnă manipularea altei persoane ca să-ţi asigure securitate, senzaţii şi putere. Dacă o altă persoană nu poate trăi sau nu se descurcă fără tine, atunci valoarea ta de sine a fost validată – şi invers. O astfel de persoană este o victimă, atât a mediului în care trăieşte, cât şi a altor oameni. Nevoia de a-l controla pe altul este un simptom clasic de codependenţă, ce apare din cauza nesiguranţei. Toate sentimentele de nesiguranţă sunt orientate spre exterior. Persoana codependentă percepe stimulii prin lentilele aşteptării, care e un contract ce sună cam aşa: „O să mă port în felul acesta dacă tu te comporţi în felul acela.“ Frica de aşteptări neîmplinite dă naştere conflictului lăuntric.

Fericirea este o stare de a fi. Ea există clipă de clipă, în eternitatea momentului prezent. Dacă ea nu există, are loc conflictul – chiar dacă zbuciumul e singura diferenţă între ceea ce credem că ar trebui să trăim şi ceea ce trăim în realitate. Cu alte cuvinte, atunci când avem ceea ce dorim, simţim bucurie. Mai mult, atunci când ceva e necondiţionat – în comparaţie cu ceva contractual –, simţim doar bucurie.

Sentimentul lipsei de siguranţă alimentează frica, o forţă foarte creatoare. Din acest motiv, acel ceva de care ne temem cel mai mult devine adeseori experienţa pe care

ne-o creăm. În loc să acceptăm ceea ce este, proiectăm ceea ce s-ar putea întâmpla sau ne lamentăm pentru ceea ce-ar fi putut fi. Suntem responsabili doar pentru noi înşine, la nivel individual. Înainte de apariţia oricărui eveniment din viaţa noastră, trebuie să fim întregi. Aşadar, adevărata interdependenţă îşi asumă rolul de a consolida sinele.

Principiul fundamental 7: Fă-o chiar acum

Al şaptelea principiu fundamental constituie punctul culminant al tuturor celorlalte. Trăim într-o lume a acţiunii, nu a tărăgănării. Pentru ca ceva să se schimbe, trebuie să faci ceva. Nu se întâmplă nimic până când nu-l determini să se întâmple! Doar tu o poţi face pentru tine.

Dacă aceasta ar fi fost o lume a teoriilor, atunci niciunul dintre noi s-ar fi aflat aici. Niciun lucru din planul acesta nu rămâne nemişcat şi nu aşteaptă. Niciun fel de acţiune înseamnă lipsă de acţiune, iar orice lipsă de acţiune înseamnă acţiune. Forma şi scopul sunt identice. Trăieşte fiind conştient că prezenţa lui Dumnezeu există în toate!

Rezumat

Multe persoane mi-au mărturisit cât de profund le-au influenţat cele 7 principii fundamentale. Foloseşte această filosofie ca îndrumare în toate interacţiunile tale şi vei constata că viaţa îţi va fi cu mult mai luminoasă. Fii plin de forţă lăuntrică ca să devii ceea ce ai fost menit să fii.

* * *

Capitolul 19

Metafizică aplicată

> „Întreaga materie ia naștere și există doar datorită unei forțe. [...] Trebuie să admitem că în spatele acestei forțe există o Minte inteligentă și conștientă. Această Minte este matricea întregii materii."
>
> Max Planck

Trăim într-o perioadă în care mulți oameni simt o nevoie stringentă de a-și găsi componenta spirituală în viață. Ca o ironie, aceasta este și o eră în care familiile s-au deteriorat, găștile de adolescenți gonesc prin cartiere rezidențiale și trag cu arme în oameni nevinovați, profesorii de școală devin cu rapiditate politicieni, iar ofertele de divertisment se vând bine doar dacă sunt pline de imagini violente și scene senzaționale de sex. E ca și când două forțe concurente s-ar năpusti cu capul înainte una asupra celeilalte, iar intensitatea acestei perioade depășește intensitatea oricărei alte epoci din istoria modernă. Această juxtapunere de valori a provocat mari fisuri în structura societății.

Pentru mulți, știința și tehnologia sunt sinonime cu Dumnezeu, viața e doar adrenalină, valorile sunt noțiuni religioase perimate, iar religiile sunt instrumente ale Evului Mediu timpuriu, care trebuie alungate din cauza gândirii moderne. Astfel, în timp ce tot mai mulți oameni par să-și îndrepte atenția asupra importanței spiritualității, mulți alții se îndepărtează de valorile spirituale.

Știința nu face excepție de la acest tipar. Multe dintre cele mai luminate minți din domeniu Îl descoperă pe Dumnezeu în munca pe care o fac. Mai mult decât atât, una dintre vizionarele autentice din domeniul biologiei și-a consacrat mai bine de 20 de ani ca să descopere un remediu pentru SIDA pe baza unor cuvinte ce i-au fost oferite în mijlocul unei expuneri. Ai putea respinge această idee dacă nu ai ști că acest om de știință se numește Dr. Candace Pert, autoarea cărții *Moleculele emoției* [*Molecules of Emotion*], sau dacă nu ai reflecta un pic la descrierea lui Einstein privind viziunea lăuntrică ce l-a condus la demonstrarea curbării spațiu-timpului.

Tot mai multe descoperiri din domeniul științei continuă să demonstreze că mintea este un factor cauzal. Câteva dintre cele mai prestigioase organizații din comunitatea științifică au devenit mistice pe față, legitimând studiul conștiinței, parapsihologiei și tradițiilor spirituale străvechi. Acum e ceva obișnuit să afli despre un referat științific că aduce exemple și citate preluate din sisteme de spiritualitate.

La cealaltă extremă se află oameni de știință al căror plan este să solicite în mod public ridiculizarea oricărei idei privind conștiința mai înaltă, superconștiința, domeniul paranormal, Dumnezeu și alte domenii ce-ar putea conduce la convingerea că ființa umană este ceva mai mult decât un animal muritor, înzestrat cu gene egoiste, care trăiește într-o lume trecătoare.

Așa că, în timp ce eu aș putea considera drept fascinantă declarația lui Einstein – „Vreau să cunosc gândurile lui Dumnezeu... restul sunt detalii", alții consideră că noțiunea de Dumnezeu este doar o „cârjă nevrotică, glazurată cu zahăr", ca să-l citez pe Sigmund Freud. Într-un astfel de context, un capitol dedicat metafizicii aplicate ar putea fi primit cu dispreț de către unii. Totuși, oricare ar fi tendința noastră spirituală individuală, dacă definim metafizica din această aplicație ca fiind „calea aleasă în viață ce conduce la împlinirea unui individ care își dezvoltă potențialul lui cel mai înalt și care este angrenat în bucuria de a trăi și e atins de spiritul de venerație", atunci cele ce urmează n-ar trebui nici să ofenseze și nici să inducă în eroare pe nimeni.

Aplicație practică

Am folosit intenționat termenul „metafizică aplicată" în această abordare asupra metafizicii, ca să evit complicațiile din teologie. Această abordare este una de bun simț: oare dă ea rezultate? Ideile ce urmează au fost verificate – și chiar sunt eficiente! Multe dintre ele sunt doar imbolduri zilnice care să ne amintească de splendoarea vieții. Ca atare, ele adaugă un element sau o perspectivă ce le conferă forță tuturor celor care le folosesc. Nu numai că ele fac ca viața să devină mai captivantă, ci și modifică realmente structura chimică a organismului, întăresc sistemul imunitar și ameliorează sănătatea și starea de bine, în general.

Recunoștința

Începe fiecare zi având un sentiment de recunoștință în inimă. În fiecare dimineață, când deschid ochii, rostesc în tăcere aceste cuvinte: „Mulțumesc, mulțumesc, mulțumesc!" Această mică schimbare a stării mele mentale matinale a transformat celelalte gânduri negative, cum ar fi „Slavă Domnului că e vineri", „Viața e nasoală și, la urma urmei, tot mori" sau „La naiba, trebuie să mă dau jos din pat", în așteptări pozitive și recunoștință pentru respectiva zi. Efectuarea cu credință a acestui exercițiu va aduce frumusețe și pace în situațiile cele mai tulburătoare din viață. De ce? Pentru că, în cea mai mare parte, încercările care ne supără nu sunt atât de importante pe cât le facem noi să fie. Această înțelegere conduce la un alt exercițiu practic.

Și ce dacă?

„Și ce dacă?" este, poate, singurul și cel mai valoros instrument terapeutic cu care am lucrat vreodată. Folosirea lui se desfășoară cam așa: sunt îngrijorat în legătură cu ceva. Poate că sunt neliniștit din cauza afacerii mele, gândindu-mă că se va întâmpla ceva care să mă ruineze. În mintea mea se cuibărește îngrijorarea, pe care nu o pot alunga. Orice aș face, ea revine mereu, așa că pur și simplu mă opresc și întreb: „Și ce dacă?" Care e cel mai mare rău ce se poate întâmpla? De obicei, răspunsul instantaneu nu e ultimul răspuns. Să spunem că răspunsul care apare sună cam așa: „Păi, ce vei face atunci? Vinzi încălțăminte ca să-ți câștigi existența?"

Pun din nou întrebarea: „Și ce dacă?"

Răspunsul ar putea fi:

„Asta e ce-ți dorești? Să-i dezamăgești pe toți?"

Întreb din nou: „Și ce dacă?"

În acest moment s-ar putea ca gândurile să devină neplăcute.

„Poți să ajungi falit, asta e. Cum ți-ar plăcea așa ceva?"

„Și ce dacă?"

„Atunci, o s-o iei de la zero."

„Și ce dacă?"

„Nu te deranjează că ești atât de superficial?"

„Şi ce dacă?"

„Păi, ce-ar fi să ai un caz de urgenţă şi să nu ai bani? Eşti în stradă, în frig. Tu şi familia ta. Ei, ce zici de asta?"

„Atunci, ne vom reuni forţele şi o vom lua de la capăt. Şi ce dacă?"

„Şi dacă ajungi sărac lipit pământului?"

„Şi ce dacă ajung?"

La fiecare întrebare, schimbarea de atitudine tinde să aducă atât o hotărâre, cât şi un sentiment al priorităţilor privind îngrijorarea. „Şi ce dacă?" plasează situaţia într-o perspectivă complet diferită. Pe de altă parte, neliniştea devine adeseori lipsită de importanţă, iar soluţia este evidentă.

Forţa acestui proces rezidă în înţelegerea faptului că îngrijorarea nu va rezolva nimic. Ea doar înrăutăţeşte situaţia. Dincolo de îngrijorare se află speranţa, care, în ultimă instanţă, are de-a face întotdeauna cu o conştiinţă spirituală. Ce va fi va fi. Nu deţinem controlul şi doar ne amăgim când credem că îl avem. Tot ce facem reprezintă cel mai bun lucru pe care îl putem face. Expresia „Şi ce dacă?" transformă aşa-zisa problemă în ceva hazliu.

Problemele sunt oportunităţi

Orice problemă cu care ne confruntăm deţine în ea o oportunitate. Înţelegerea acestui lucru constituie un pas important în atingerea celui mai înalt potenţial. Chestiunile enervante există din nenumărate motive, iar în fiecare dintre ele găsim o provocare ca să progresăm. Problemele noastre tipice sunt întotdeauna orientate asupra egoului. Ele apar în urma dezamăgirii: „Mă aştept la lucrul cutare sau cutare", „Mi s-au spulberat toate aşteptările", „Nu e drept", „De ce există mereu atâta zbucium?" şi aşa mai departe.

Atunci când întâmpinăm lumea având aşteptări, am ales să credem că putem anticipa ce urmează şi, prin urmare, că cel puţin într-o oarecare măsură o putem controla. Chiar dacă s-a dovedit că mintea e un factor cauzal, există multe minţi care creează sau contribuie la această cauză. Nu toate minţile sunt ceea ce-am putea numi „minţi iluminate". Reacţia noastră faţă de stimulii din lume este singurul lucru pe care îl putem controla. Locul în care alegem să ne investim energia mentală şi stările noastre sufleteşti ne determină cauzele comportamentului atunci când apar problemele, iar acestea apar în funcţie de ceea ce facem cu energia şi credinţele noastre – şi acesta este un paradox. Totuşi, ca şi în cazul celor mai multe adevăruri, atunci când descoperi paradoxul, eşti pe punctul de a înţelege natura reală a conflictului. Acest caracter circular reprezintă unul dintre aceste paradoxuri.

O atitudine care aşteaptă binele ce decurge din toate lucrurile întâmpină problemele cu o formulă de tipul „Aştept cu nerăbdare să văd ce lucru bun iese de aici!".

Binele din toate lucrurile

Iată o declaraţie ce va atrage atenţia celor sceptici: o persoană care îşi dezvoltă potenţialul ei cel mai înalt se aşteaptă să întâlnească binele în toate lucrurile. Nu există judecăţi de făcut; discernământul arată doar dacă dorim mai mult sau nu. Judecata şi discernământul nu sunt acelaşi lucru.

„Bine" nu reprezintă o judecată. Faptul de a ne aştepta la el este o declaraţie legată de propria noastră atitudine şi de sentimentul responsabilităţii de sine. Dacă orice situaţie apare în viaţa noastră dintr-un motiv oarecare, atunci pe undeva trebuie să existe şi un bine în ea. În ceea ce priveşte alternativa, faptul de a te aştepta la ce e rău, şi aceasta este o profeţie care se împlineşte de la sine şi care, mai mult ca sigur, va produce un rezultat neplăcut.

Căile practice sau pragmatice de abordare a lumii iau în considerare alternativele. Dacă a te aştepta la ce e rău are un efect considerat drept neplăcut, atunci a schimba orientarea aşteptării este ceva, pur şi simplu, de bun simţ. Nu avem nevoie de psihoflecăreală sau de praf cosmic ca să alegem alternativa constructivă.

Nu există coincidenţe

Câteva noi teorii ştiinţifice atrag atenţia asupra rolului şi acţiunii conştiinţei în conectarea minţii cu Universul. Însumate, aceste teorii susţin mai presus de toate faptul că mintea e un factor cauzal!

Implicaţiile acestei teorii îi determină pe oamenii de ştiinţă din multe discipline să analizeze mai multe ramificaţii posibile. Unii dintre ei cred că ne aflăm în pragul unei paradigme ştiinţifice cu totul noi. Aceasta va include mintea în calitate de agent prezent în toate observaţiile, experimentele, rezultatele, structura Universului, natura evenimentelor subiective etc.

Poate că una dintre cele mai provocatoare teorii ar putea elucida acest subiect. Există o perspectivă generală asupra minţii ca fiind o forţă în Univers. Considerăm că această perspectivă este în special răspândită în domenii cum ar fi cercetarea parapsihologică. Atunci când un generator de numere aleatorii, de exemplu, pare să-i răspundă minţii, este uşor să priveşti acel rezultat ca reflectând puterea minţii. Prin urmare, forţă!

Totuşi, o altă teorie susţine ceva numit Teoria creşterii deciziei (Decision Augmentation Theory, DAT). Conform acestei teorii, natura nu e schimbată de acţiunea minţii. Ea susţine că mintea doar a luat parte la câteva „câmpuri mentale“ mai ample sau a interacţionat într-un fel cu generatorul din exemplul nostru, iar această interacţiune/participare, deşi inconştientă, a pregătit procesul nostru decizional.[1]

Oricare ar fi rezultatul final al dezbaterii actuale cu privire la influenţa minţii, un lucru cert este că mintea e deopotrivă o forţă şi un câmp ce participă împreună cu alte câmpuri similare – poate „câmpul“ sau Punctul Zero, după cum sugerează McTaggart.[2]

Trebuie să recunoaştem că toate experienţele prin care trecem au fost într-un fel atrase spre noi, dintr-un anumit motiv. Fiecare dintre noi are un rol în cadrul experienţelor proprii; nu suntem pasageri ocazionali pe un ocean ce are o soartă absurdă. Întrucât călătoria noastră transcende materia strict trecătoare, pe care o numim „realitate“, atunci dincolo de ceea ce percepem există ceva şi mai real, chiar dacă nevăzut – implicitul devenind explicit.

Coincidenţa e ceva ce se petrece dintr-o aşa-zisă pură întâmplare, în mod aleator. Chiar dacă uneori este comod să gândim despre viaţă astfel, acest lucru pur şi simplu nu e adevărat. Nu există coincidenţă!

Faptul de a întâmpina tot ceea ce apare în viaţa noastră aşteptând binele şi înţelegând totodată că nu există coincidenţă ne îngăduie să vedem lumea prin lentile cu totul diferite. Latura practică a acestui fapt aduce entuziasm şi evoluţie, reducând conflictul şi suferinţa.

Întâmpinăm fiecare zi cu entuziasm: oare ce-mi va aduce Universul astăzi? Ce voi învăţa? Îi salutăm pe toţi cei cu care ne întâlnim, având o aşteptare diferită, ştiind că fiecare dintre ei se află acolo dintr-un motiv anume. Sincronicitatea vieţii dezvăluie o menire, o relaţie, o armonie, înrudire universală şi iubire – şi, drept urmare, cunoaştem pacea şi echilibrul.

Uimire și venerație

Nu se pot spune îndeajuns de multe despre uimire și venerație. Atunci când suntem copii, lumea e plină de așa ceva. Totul e absolut uimitor! Aceasta este admirație și uluire. În absența lor există doar o mândrie rece, falsă, ce susține cu tărie că nu există nimic de care să fii uimit, pentru că noi știm cum funcționează orice lucru, de unde a venit și cum să-l folosim.

Pe măsură ce-am crescut, am învățat numele lucrurilor și am fost înclinați să admitem că știm ce sunt ele. Înțelegem ce este electricitatea deoarece o putem numi și folosi. Cunoaștem totul despre creația Universului pentru că știm despre Big Bang. Însă... chiar știm? Chiar dacă electricitatea face parte din viața tuturor, ea nu e încă înțeleasă de către știință. Cum am arătat mai înainte, Big Bang e doar un alt mod de a spune „La început era Unu. Unu s-a divizat pe sine și a devenit cei mulți".

Faptul că știm numele unui lucru nu înseamnă că îl și cunoaștem. Când e vorba despre cunoașterea lui, înțelegem foarte puțin. Aproape niciun lucru din lume nu merită uimire și venerație. Pentru ca această stare să fie cunoscută, trebuie să fim dispuși să devenim persoane inocente, neștiutoare. Trebuie să fim dispuși să ne sacrificăm aroganța ca să ne depășim ignoranța.

Implicarea

Nenumărate studii au demonstrat valoarea curativă a implicării. Într-adevăr, atunci când studiem caracteristicile numărului tot mai crescut de centenari (persoane având vârsta de 100 de ani și mai mult), descoperim că implicarea este elementul de bază. Acești oameni sunt

cu adevărat implicați într-o cauză sau în comunitățile din care fac parte și simt cu toții o legătură spirituală profundă. De fapt, aceasta constituie, cel mai adesea, o bază care-i face să participe la alte activități.

Implicarea are atât o valoare de împlinire de sine, cât și terapeutică. Și orice conduce la împlinirea de sine devine, într-un fel, identificare de sine. Implicarea înseamnă starea de a fi conectat, care ne învață să devenim responsabili pentru orice lucru din viața noastră. Atunci când suntem conectați cu ceilalți, nimic nu e făcut inconștient; fiecare acțiune influențează ceva sau pe cineva. Avem o preocupare reală pentru starea de bine a celorlalți, a planetei și a tot ce înseamnă viață.

Ne putem întări sentimentul de a fi conectați lucrând cu grupuri sau indivizi. Putem crea această legătură și petrecând timp în natură, care a fost dintotdeauna cel mai bun învățător al omenirii și cel mai răbdător mentor. Arta de a fi om pare complexă până în momentul în care studiem arta de a fi un greiere, o broască, o veveriță sau o căprioară. Greierii nu pretind să fie broaște sau veverițe. Ei sunt pur și simplu greieri – ei ființează ca greieri.

Pe de altă parte, oamenii uită adesea ce înseamnă să fii om. Ce înseamnă „Vreau să fiu eu"? Natura este maestrul învățător care exemplifică, prin toate formele de viață, ce înseamnă doar să fii. Natura nu ia în considerare niciun fel de jocuri, de pretenții, de personaje, de absurditate artificială și de poziție socială de prestigiu. A învăța să fii constituie un aspect important în atingerea potențialului cel mai înalt, definește implicarea și-i conferă sens.

Anulează, anulează, anulează!

Îmi place fotbalul. Invariabil, la un anumit moment din timpul meciului, pe ecran apare o reclamă care spune

„Experții sunt de părere că acesta va fi cel mai prost an de până acum pentru tine. O să te îmbolnăvești! Ia remediul nostru curent și răsfață-te". Nu am mereu telecomanda la îndemână ca să schimb canalul și să pun capăt acestei tâmpenii înainte ca ea să-mi intre în creier. Ceea ce fac în asemenea împrejurări este ca, pur și simplu, să-mi afirm autoritatea cu suficientă simțire pentru ca cineva care mă aude să considere că sunt furios: „Anulează, anulează, anulează!"

Această tehnică puternică ajută mintea să-și amintească de faptul că ești conștient de astfel de inițiative psihogenice* și că le va ignora. Totodată, ea este un instrument util pentru anularea gândurilor care îți sunt dăunătoare. Într-adevăr, pe măsură ce devii tot mai conștient, e mai important să-ți supraveghezi vorbirea lăuntrică. Supraveghează, consolidează sau rescrie și anulează prostiile. E chiar atât de simplu: dacă mintea ta crede că o să te îmbolnăvești, atunci te vei îmbolnăvi! Dacă mintea ta crede că ești nevrednic, vei fi considerat nevrednic. Când credința ta în moarte devine mai puternică decât cea în viață, vei muri.

Până în prezent

În fiecare zi aud pe câte cineva spunând ceva de genul „Nu pot înțelege asta" sau „Știu ce-ar trebui să fac, însă sunt mereu neliniștit". Când oamenii vorbesc în acest fel, față de ei înșiși sau față de altcineva, de fapt solicită acea situație. Ori de câte ori ești tentat să spui ceva ce sugerează o situație sau stare pe care nu-ți dorești s-o menții, pur și simplu adaugă cuvintele magice: „până în prezent".

Urmărește ce se întâmplă atunci când luăm unul dintre exemplele de mai sus și adăugăm cuvintele magice „Știu ce-ar trebui să fac, însă sunt mereu neliniștit – până în prezent". Se creează un spațiu cu totul nou, care ne ajută să ne reamintim că ceea ce gândim și rostim este ceea ce solicităm.

Nu există nicio lege a limitării. Există o lege care afirmă, mai presus de toate, „Ceea ce crezi ca fiind adevărat va fi adevărat; la ce te aștepți, aceea vei primi; modul în care îți vorbești este modul în care te vei percepe pe tine însuți și locul în care te vei găsi".

Maniera de exprimare

Pe toți „ne-a prins răceala", iar această „manieră de exprimare" a fost analizată mai devreme. Cu toții am spus și lucruri cum ar fi „E cumplit de bine". Ce legătură are „cumplit" cu „bine"? Cuvintele pe care le gândim și le folosim proiectează un context, chiar dacă nu suntem pe deplin conștienți de ceea ce spunem. Am văzut modul în care contextul poate elimina conștiența inteligentă – îți amintești de ușa din lemn de 0,5 metri, menționată mai devreme?

Devenind perfect conștient de modul tău de exprimare, îți poți schimba tiparele mentale. Dacă dorești cu adevărat să gândești în afara proverbialei cutii, atunci vei descoperi că această metodă simplă este foarte puternică.

Rezumat

Îmbină aceste exerciții simple cu orice altă activitate eficientă pentru tine (în speranța că vor fi și multe dintre cele discutate mai înainte în această carte), iar viața îți va deveni la fel de plină de împliniri ca și cele mai înalte aspirații ale tale.

---

* Care își au originea în minte sau în procesele mentale ori emoționale. (n. tr.)

Capitolul 20

Sinele maxim

> „Cel care nu riscă nimic nu face nimic, nu are nimic, nu este nimic și devine un nimic. E posibil ca el să evite suferința și întristarea, însă pur și simplu nu va învăța, simți, schimba, evolua, iubi și trăi."
>
> Leo F. Buscaglia

Am început această carte comparându-ne mintea cu călătoria făcută de o apă curgătoare ce izvorăște din creștetul munților, cristalină și efervescentă, iar în marile orașe ajunge tot mai murdară și mai tulbure. Acum, apa noastră metaforică și-a încheiat călătoria. Ea se află într-un loc în care puritatea ei naturală poate fi cultivată, iar substanțele nocive pot fi înlăturate. Mintea poate fi reîmprospătată cu gânduri generatoare de pace, echilibru și armonie – în lăuntrul și în afara noastră.

Sper cu sinceritate că, în acest moment, nu ești unul dintre acei negociatori șmecheri. Intenția mea a fost – poate că uneori cu riscul de a fi prea exact – să aduc suficiente

dovezi despre faptul că această absurditate totală – „Intimidează-i ridiculizându-i și râzând de ei" – a pierdut teren. Făcând acest lucru, eu cred că tu și alții puteți să vă apărați mai bine împotriva tipurilor de interferențe mentale care sunt realmente periculoase și autosabotoare.

Cred că, după cum spune psihologul și cercetătorul Martin Seligman, avem cu toții un „Sine maxim", care e cu mult mai măreț decât pot admite cei mai mulți dintre noi. Dat fiind că pretutindeni există multă programare negativă, a devenit mai limpede motivul pentru care s-ar părea că e dificil să recunoști existența unui potențial cu mult mai măreț. Mulți au fost păcăliți să creadă într-un soi special de neputință condiționată, o neputință care, după cum susține Edward Bernays, înseamnă că ei merită să fie conduși în turmă, pentru că sunt pur și simplu incapabili să coopereze în mod inteligent. Cât despre tine, am speranța că, acum, ochii tăi sunt larg deschiși și îți ții destinul în propriile mâini.

Prietenul meu Stephen James Joyce relatează o povestire minunată în cartea sa *Cum înveți un mușuroi de furnici să aducă ceva* [*Teaching an Anthill to Fetch*].[1] El descrie o ascidie – o creatură neobișnuită care, la scurt timp după ce a fost născută, caută un loc permanent de care să se atașeze. Odată ce și-a găsit locul și s-a stabilit, ea își devorează creierul, de parcă ar avea nevoie de creier, doar ca să se instaleze într-un loc confortabil. Multe ființe umane au un comportament asemănător cu cel al ascidiei, mai mult decât am crede la prima vedere. Poate că motivul pentru care există atât de multă manipulare în societatea noastră este, pur și simplu, acela că nu vrem să cunoaștem. Asemenea ascidiilor, dorim numai să ne simțim comod.

Ți-am împărtășit și câteva exemple despre modul în care tehnologiile de persuasiune pot fi benefice omenirii.

Cu alte cuvinte, mai ales în cartea *Alegeri și iluzii*, am insistat mai mult asupra laturii luminoase a instrumentelor de persuasiune. În această carte, dimpotrivă, am ales conștient să le fac cunoscută latura cea mai sinistră a acestor metode puternice tuturor celor care fac efortul de a deveni informați. Îmi cer iertare pentru ceea ce, uneori, trebuie să fi părut extrem de neplăcut, însă aceste aspecte sunt, în mod sigur, cele care spun povestea reală.

Ținând cont de acest aspect, folosirea instrumentelor simple prezentate în această carte îți va schimba viața în bine – și aceasta este promisiunea pe care ți-o fac!

* * *

EPILOG

Până la capăt

> „Înzestrat cu cele cinci simțuri ale sale, omul explorează universul din jurul lui numind această aventură Știință."
>
> Edwin Powell Hubble

La nivel intuitiv, am simțit întotdeauna că mintea este un factor cauzal în Univers. Într-un fel – și nu cred că dintr-o coincidență –, scrierile mele au oscilat mereu între fizică și spiritualitate/misticism/metafizică. Am avut dintotdeauna o oarecare înclinație pentru matematică și cunoșteam geometria dinainte de a o fi studiat. Ar putea suna ridicol, însă acesta e adevărul. La prima mea oră de geometrie, în clipa în care am primit manualul școlar, informațiile îmi erau atât de familiare, încât, răsfoind prin carte, mi-am amintit de ceea ce deja știam. Acest lucru mi s-a părut întotdeauna interesant, însă doar de curând el a dobândit o oarecare semnificație în cadrul activității mele.

Pentru mine, geometria a fost dintotdeauna o știință divină. Adică m-am așteptat că geometria va fi, în cele din urmă, matematica ce va dezvălui atât frumuseţea, cât şi tainele Universului. De curând, am citit că o parte din ultimii 30 de ani ai activităţii lui Einstein a fost dedicată geometriei. El a abordat teoria unificată a câmpului din acea perspectivă. Acesta a fost un mod de gândire total neobişnuit pentru un om care a aşezat ceasuri imaginare în jurul lumii ca să conceapă şi să-şi transmită plastic, teoria despre relativitate.

Am fost impresionat de munca sa, şi un fel de gestalt[*] al sistemelor generale s-a produs cu mine. (Remarcă faptul că spun „cu mine“, nu că mi-a trecut prin minte.) Într-o noapte, m-am dus la culcare având capul plin de aceste noţiuni de matematică/geometrie, teoria stringurilor, mecanică cuantică şi teorie generală a relativităţii. M-am sculat la ora 4.00 şi mi-am făcut o hartă a minţii.

Întocmirea unei hărţi a minţii

Pentru mine, întocmirea unei hărţi a minţii a fost un instrument practic asemănător celor pe care deja le-am examinat. Am tendinţa să aleg conceptul cel mai comod pentru mine, provenit din sisteme diferite. Probabil că ai remarcat deja acest aspect. În consecinţă, urmând acest tipar, te invit să studiem forma de întocmire a hărţii minţii pe care am folosit-o (însă, ca să afli informaţii despre opinia expertului adevărat, vezi cartea *How to Mind Map* [*Cum să întocmeşti o hartă a minţii*], de Tony Buzan[1]).

Alege mai întâi o întrebare sau o controversă şi concentrează-te asupra ei de parcă ar fi centrul a tot ce e mai important, măcar pentru o clipă. Desenează un cerculeţ în mijlocul unei coli albe de hârtie (cu cât coala este mai mare, cu atât mai bine). Apoi, fă o asociere liberă. Gândeşte-te mai întâi la subiecte ce au de-a face cu problema respectivă. Pentru fiecare asociere, trasează o linie pornind din centrul cercului (problema) spre asociere, după cum e ilustrat în Figura 17.

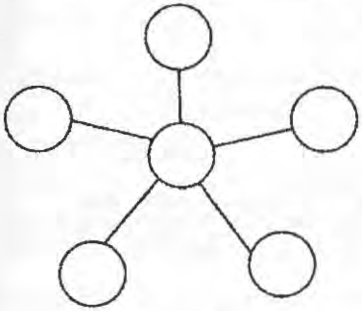


Figura 17

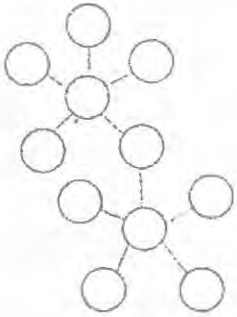


Figura 18

Dacă asocierea începe să genereze alte idei asociate cu ea, notează-le în jurul primei asocieri şi continuă, după cum e ilustrat în Figura 18.

După cum se poate remarca, tu construieşti astfel ceea ce eu consider a fi orbite printre subiecte, asocieri primare şi asocieri secundare. Acest tipar de orbitare te ajută atât să asociezi, cât şi să reţii informaţiile; şi, în primul rând, „ţi le scoate din minte“, ca să spun aşa.

După ce ai finalizat harta iniţială a minţii, leagă prin săgeţi traseele ce conectează mănunchiurile de informaţii secundare direct cu problema primară, dacă e cazul. De exemplu, iată una dintre hărţile minţii mele (Figura 19), rezultată în urma nopţii în care îmi vuia capul de teoria câmpului unificat.

Acum, că ai înţeles cum se întocmeşte o hartă a minţii, o să mergem până la capăt – sau, mai corect spus, o să merg până la capăt. Am spus că mintea era o forţă cauzală, în încercarea de a consolida o teorie a câmpului unificat.

---

[*] Configuraţie sau tipar de elemente atât de unificate ca întreg, încât nu poate fi descris doar ca fiind suma părţilor ei. (n. tr.)

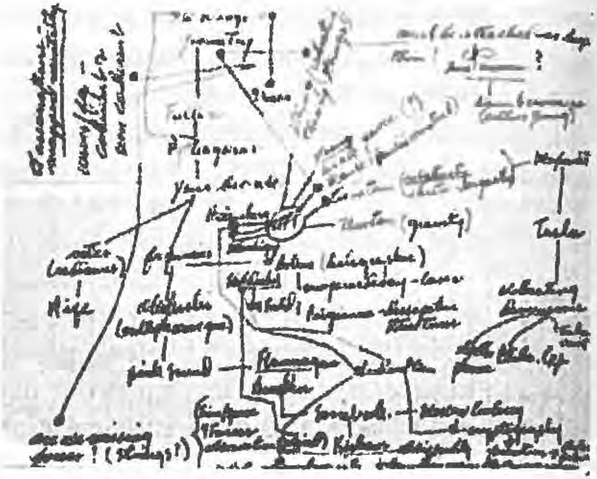


Figura 19

Rândurile ce urmează constituie doar divagații de-ale mele. Nu sunt fizician, așa că te rog să fii îngăduitor cu mine. Acesta e mai mult un exercițiu de a-ți urmări ideile și de a vedea ce iese din ele. Cred cu tărie că ideile sunt daruri ce nu ar trebui ignorate. Și, după această scurtă introducere, să pornim.

Fizica cuantică

În termeni foarte simpli, fizica cuantică se ocupă cu forțele puternice și forțele slabe de la nivel subatomic, relativitatea se ocupă de spațiu-timp, gravitația curbează lumina, însă tinde să fie greu de explicat, atât la nivel macrocospic, cât și subatomic, iar teoria stringurilor afirmă că totul în Univers e vibrație și, drept urmare, reprezintă marea teorie de unificare a fizicii. Cu alte cuvinte, gravitația, lumina (întregul spectru electromagnetic) și forțele cuantice slabă și tare sunt forțele fundamentale din Univers, ce pot fi înțelese ca fiind vibrații similare, să zicem, cu cele propagate de corzile unei harpe.

Atât în mod intuitiv, cât și prin prisma a tot ce am citit sau învățat, teoria stringurilor (Universul considerat ca vibrație sau frecvență) se apropie cel mai mult de modul în care funcționează lucrurile. Totuși, e trecută cu vederea o forță cunoscută. Nu sunt sigur dacă această forță ar trebui înțeleasă ca fiind muzicianul care activează corzile harpei sau o consecință a vibrației harpei, dar intuiesc că e vorba despre amândouă.

Forța care lipsește din toate ecuațiile și/sau explicațiile este forța mentală. Din generatoarele de numere aleatorii, din experimentele parapsihologice, din lucrul cu câmpurile morfogenetice[2] și din ce ne spune bunul simț, deținem mai mult decât suficiente dovezi ca să recunoaștem intuitiv că mintea e o forță din Univers. Unii susțin că principiul incertitudinii al lui Heisenberg insistă atât asupra observatorului, cât și asupra obiectului observat, ca fiindu-și fundamental necesare unul altuia. Într-adevăr, există multe astfel de relatări elegante și elocvente, emise de fizicieni renumiți, cu privire la rolul minții în Univers. Unii chiar postulează un fel de câmp mental sau câmpul energiei Punctului Zero.

Am rugămintea să îți amintești că motivul pentru care m-am aventurat în acest domeniu este acela de a propune o ipoteză ce s-a dezvoltat dintr-o idee despre teoria câmpului unificat. Dacă vei avea bunăvoința să fii îngăduitor cu mine, nu fizica în sine este importantă, ci procesul pe care l-am urmat ca să ajung aici – acesta fiind motivul pentru care am inclus un Epilog în carte.

Mintea ca factor cauzal

Un bătrân filosof întreabă: „Dacă un copac cade în pădure și nu e nimeni acolo ca să-l audă căzând, oare copacul scoate vreun sunet?“ Răspunsul e întotdeauna relativ, în funcție de perspectiva din care e abordată întrebarea. Oricum, dacă relația dintre obiectul observat și observator este imperios necesară, atunci nu există niciun copac care cade.

Și astfel am îndrăznit să spun despre minte – individuală și colectivă – că este o forță sau un factor cauzal. Mintea deține cheia supremă pentru înțelegerea și integrarea teoriei câmpului unificat. Așa-zisa „forță slabă" este adesea cea mai puternică forță; ea e cel mai greu de măsurat sau cuantificat. Matematica se bazează pe necesitatea logică – coeficientul de siguranță. Putem deduce valoarea lui π doar măsurând raza și circumferința unui număr de cercuri. Relația devine, în mod clar, de ordin matematic. Ea e o constantă sau are o valoare constantă: π = 3,14.

E posibil ca mintea să fie o constantă, însă e mai mult probabil decât posibil că ea va fi reprezentată printr-o ecuație care folosește o constantă. Poate că, asemenea relației dintre o linie dreaptă și una curbă, vom găsi o constantă care să fie exprimată în cadrul ecuației, dar care să-i ceară acesteia variabile ale minții (număr de minți, forța minții etc.). Bănuiesc că aceasta din urmă e adevărată. Într-adevăr, îmi imaginez că o evaluare a efectelor pe care le are mintea ar putea fi efectuată în sens invers – dedusă la fel cum a fost dedus și π, preluând o parte din datele experimentelor reușite ce demonstrează influența minții.

În ceea ce mă privește, ipoteza a rezultat în urma întocmirii hărții minții mele. Axiomele ce stau la baza ipotezei sunt cele ușor admise de știință, cu o mică adăugire: fizica are legătură cu mintea la fel cum corpul are legătură cu fizica. Prin urmare, ipoteza mea susține că mintea e o forță reciprocă și necesară din natură.

Munca mea mi-a demonstrat deja că mintea modulează corpul, iar corpul rezonează cu frecvența. Celulele au o semnătură vibratorie. Sistemul imunitar în sine este un sistem de semnalizare, identificat prin semnătura lui vibratorie. Totul rezonează în Univers – inclusiv mintea. Energia degajată de minte reprezintă mai mult decât micile semnale electrice măsurate de un instrument EEG. Calitățile ei, similare cu ale unui emițător-receptor, sugerează o asemănare cu o parte din întregul spectru electromagnetic cum ar fi undele radio. Ecuațiile lui Maxwell sugerează aspecte ale întregului spectru electromagnetic care nu sunt încă direct observate. Și totuși, mintea e mai mult decât un aspect al electromagnetismului. Mintea și forța vitală în sine sunt strâns împletite în lumea văzută și în cea nevăzută.

Apoi, mi-a venit o altă idee și am început să lucrez imediat la ea. M-am așezat și am scris un proiect. Motivul acestui Epilog este acela de a sesiza cum o idee dă naștere unei alte idei – în cazul în care nu e ignorată. Nu întotdeauna prima idee ce ne vine în cap este cea pe care o și urmăm până la capăt.

Ipoteză

A doua idee a condus la ipoteza că omenirea are o inteligență spirituală înnăscută și, mai mult decât atât, că dezvoltarea sau trezirea ei este de o importanță socială stringentă și de mare folos pentru sănătatea individuală.

Mi-am propus ca mai întâi să verific această ipoteză în domenii în care cercetări anterioare ce folosesc intervențiile cognitiv-comportamentale dezvoltate în mod clinic, transmise prin programe audio subliminale, au condus la descoperiri privind eficiența tratamentului. După cum știi, am creat programe audio InnerTalk care au fost analizate atât în studii clinice, cât și în dublu-orb. Ulterior, am creat o gamă de programe InnerTalk care au fost studiate în alte domenii legate de sănătatea și fericirea omului – de la gestionarea timpului până la relații.

Din experiența mea, am constatat că afirmațiile care invocă un sentiment mai elevat de ființare – o menire supremă a creației, frumusețea și natura miraculoasă a vieții în sine – au generat cele mai remarcabile rezultate. Prin urmare, am propus o serie de studii care să repete cercetările întreprinse inițial. Oricum, în cadrul testelor viitoare, punerea accentului pe trezirea inteligenței spirituale înnăscute a subiecților va înlocui dialogurile clinice (afirmațiile) folosite în trecut.

O istorie a călătoriei spirituale

În istoria scrisă și orală nu există mărturii despre societăți care să fi prosperat datorită orientării lor agnostice sau ateiste. Într-adevăr, istoria aduce mărturii despre căutarea permanentă de a-L găsi pe Dumnezeu și de a trăi o viață plină de satisfacții spirituale. Niciun alt aspect din trecut nu e mai evident decât impactul credinței religioase asupra orientării și destinului. E adevărat că, de-a lungul istoriei, au suferit și au murit mai mulți oameni în numele religiei decât din oricare alte motive. Totuși, este la fel de adevărat că spiritul uman pare să fie condus de o conștiință, o nevoie sau un țel spiritual care sunt înnăscute.

Această tendință umană m-a determinat să cred că un element necesar din ecuația stării individuale de bine – cât și din structura societății, în general – depinde de o variabilă pe care știința a ales să o ignore în ultimii 300 de ani. De la cercetarea religioasă, reflecțiile celor mai străluciți gânditori ai noștri au sfidat atitudinea de eschivare evidentă a științei. Isaac Newton declara că „Scrierile mele metafizice sunt cu mult mai importante decât cele științifice", iar Hans Kepler a spus totul prin aceste cuvinte: „Gândesc gândurile lui Dumnezeu."

Trăim în vremuri în care oamenii trebuie să facă o schimbare sau, probabil, să renunțe la modul în care înțeleg lumea așa cum e ea. Trăim într-o eră a ipotezelor avangardiste – cum ar fi Principiul Gaia*, teoriile câmpului morfogenetic – și a dezvoltării acțiunii la distanță a conștiinței. Este o perioadă captivantă, plină de oportunități care contribuie la înțelegerea și dezvoltarea unei lumi armonioase. Drept urmare, am început să investighez ceea ce se numește „inteligența spirituală înnăscută" din interiorul nostru.

Trăim într-o lume ce pare să fie preocupată foarte mult de metodele de vindecare alternativă, de efectele fizice neobișnuite, de descoperirile parapsihologice, de cărțile de dezvoltare spirituală și altele de același gen. Aceasta este o perioadă în care știința începe să descopere influența conștiinței asupra rezultatului unui experiment, fie că e vorba despre dispozitive cum ar fi generatoarele de numere aleatoare sau despre forme de vindecare, cum sunt activitățile grupurilor de meditație. Scrierile și practicile străvechi ale șamanilor și maeștrilor spirituali sunt teme corecte de cercetare pentru proiectele finanțate.

Povestea vindecării spirituale este mai veche decât istoria la care avem acces. Concepția despre starea de conectare a omenirii la o minte ce constituie forța creatoare a întregii vieți este la fel de străveche. Credința că Împărăția Cerurilor se află în interiorul nostru este o credință colectivă, existentă în toate religiile existente. Scripturile străvechi și sacre din toate culturile conțin ideea că viața e o călătorie prin care trece sufletul nemuritor. Majoritatea tradițiilor afirmă, de asemenea, că în interiorul ființei umane se află o amintire despre cine și ce suntem cu toții, o ființă Divină, creată de Dumnezeu și aparținând lui Dumnezeu.

---

* Principiul Gaia (Ipoteza Gaia sau Teoria Gaia), elaborat de biologul James Lovelock, laureat al Premiului Nobel, precizează că Pământul este un organism viu, cu toate caracteristicile specifice unui organism viu pe care le cunoaștem din biologie. Plantele și animalele sunt asemenea celulelor și țesuturilor, creând corpul vital al Gaiei, noi fiind o parte a sa. (n. tr.)

În lumea științei, este de multe ori ușor să respingi aceste idei ca fiind învechite și depășite. Avem tendința de a folosi definiții noi care, adesea, nu spun nimic nou. În zilele noastre e la modă să vorbești despre coeficientul emoțional (CE), ca și despre cel de inteligență (IQ), cuvânt derivat din interpretarea matematică a ființei umane într-un domeniu restrâns – inteligența. Indiferent de controversa provocată, din când în când, de testarea și interpretarea IQ-ului, evaluarea acestuia va avea întotdeauna anumite valori previzibile și, drept urmare, are asigurat un loc în viitor. Conceptul mai nou de coeficient emoțional pare să aibă cam aceeași putere de previziune și, prin urmare, își va câștiga, mai mult ca sigur, un loc printre tehnicienii din domeniul psihometriei.

Susțin faptul că CS – *coeficientul spiritual*, despre care am pomenit mai înainte – va avea aceeași valoare practică de previziune. În acest scop, unul dintre obiectivele propunerii prezentului studiu este de a dezvolta exact un astfel de instrument. Ca cerință minimă, acesta ar trebui să corespundă problemelor legate de sănătate și familie. Acolo unde s-a încercat deja să se identifice un așa-zis profil al celui cu înclinații psihice, nu a fost făcută nicio corelație dincolo de comparația relativă a stabilității psihice între cei care au asemenea înclinații și cei care nu prea au.

După ce m-am consultat cu un număr mare de instructori spirituali diferiți, am conceput o listă de afirmații privind viața veșnică (AVV). Dacă punctul meu de vedere e valid, aceste afirmații vor acționa ca un fel de glonț magic. Prin urmare, același set de afirmații ar putea fi folosit în orice alt domeniu de studiu. Fiecare domeniu va fi diferențiat de celelalte prin încorporarea a nu mai mult de 10 afirmații legate de subiect (ALS). Aceste ALS sunt considerate ca având doar forța de asociere cu afirmațiile privind viața veșnică. Cu alte cuvinte, atunci când problema de moment e privită din perspectiva unei ființe nemuritoare, acea problemă nu numai că se diminuează, ci ar putea chiar să dispară complet.

Scopuri

Există trei scopuri directe ale cercetării propuse. Primul e acela de a verifica ipoteza „Există o inteligență spirituală înnăscută?". Poate fi demonstrată existența acestei inteligențe prin intermediul aceleiași tehnici de intervenție, de modificare cognitiv-comportamentală, folosită mai înainte împreună cu afirmațiile clinice? Al doilea scop este acela de a măsura inteligența spirituală înnăscută pe baza unui test efectuat înainte și după. Teoretic vorbind, pe măsură ce această inteligență se trezește (revine în memorie), beneficiile aduse în procesul de vindecare a vieții ar trebui să devină mai evidente. Natura mai subiectivă a trezirii inteligenței spirituale înnăscute ar trebui să poată fi măsurată cu ajutorul unui instrument de evaluare a aprecierii de sine. Este de așteptat să apară o corelație importantă între scorurile date de instrumente și rezultatele obiective ale diferitelor studii. Al treilea scop este acela că am recunoscut o anumită tendință ce atestă importanța trezirii inteligenței spirituale înnăscute, atât pentru individ, cât și pentru societate în general. Consider că inteligența spirituală înnăscută nu are legătură cu niciun curent religios. Am convingerea că efectul pregătirii memoriei pure va fi mult mai puternic în ceea ce privește randamentul decât în intensitatea stimulului. Cu alte cuvinte, încărcarea dialogului lăuntric cu mesaje umbrite (mascate) va produce o schimbare mai deplină în viață decât încărcarea dialogului lăuntric cu informații clinice, oricât de relevante sau folositoare ar fi ele, la nivel individual.

Sunt convins de posibilitatea de interpretare a datelor ce decurge din interesul de sine spiritual, ca „truc nevrotic glazurat cu zahăr“, al lui Freud – și, prin urmare, de posibilitatea ca cineva să susțină că cea mai valoroasă dintre descoperiri nu reprezintă neapărat o demonstrație a existenței inteligenței spirituale înnăscute. S-a presupus că acolo unde e posibil acest lucru se întâmplă astfel numai dacă inteligența spirituală înnăscută și interesul de sine au o legătură comună.

În plus, cred că studiile vor dezvălui faptul că inteligența spirituală înnăscută este dinamică. Adică, pe măsură ce ea e trezită, coeficientul spiritual va crește. De fapt, consider că tendința spirituală inerentă marilor oameni de știință a fost un produs al propriei lor treziri. Adesea, acest lucru e trăit ca memorie anormală. Informațiile, adeseori considerate drept inspirație sau serendipitate în domeniul științei, sunt într-adevăr – cel puțin parțial – rezultatul faptului că ni le amintim, fără a avea un context pentru încadrarea amintirii. Prin urmare, este ca și când informațiile sunt cunoscute, dar modul în care sunt cunoscute sau motivul rămân necunoscute. Eu numesc acest lucru „memorie anormală“. În plus, un coeficient spiritual mare ar trebui să indice o corelație reală cu un coeficient emoțional mare și cel puțin cu capacitatea de a raționa abstract, dovedite de instrumentele de determinare a coeficientului de inteligență.

În general, trezirea inteligenței spirituale înnăscute va conduce la creșterea coeficientului spiritual și va avea valori previzibile în ceea ce privește creativitatea, sănătatea, starea de bine, longevitatea și echilibrul emoțional.

(Vezi Anexa 3 pentru afirmațiile privind inteligența spirituală înnăscută și chestionare.)

Rezultate

Studiul propus nu a fost întreprins niciodată. Atunci când mi-am prezentat ipoteza pentru prima oară, aceasta a fost întâmpinată cu multă rezistență. Poate că nu a fost momentul potrivit. Totuși, dacă vrei să desfășori acest experiment cu tine însuți, descarcă programul accesând www.eldontaylor.com/mindprogramming.html și intră pe „Free SQ MP3“. Poți folosi chestionarul din Anexa 3 ca test de evaluare înainte și după. M-aș bucura să aflu ce rezultat ai obținut.

Rezumat

Acest Epilog a explicat modul în care o idee poate duce la alte idei, sugerând faptul că nu întotdeauna dăm curs primei idei. În plus, ideile sunt un dar și nu ar trebui să fie ignorate, chiar dacă ele par să implice domenii total inaccesibile. Urmărind prima idee, apar alte idei și, mai devreme sau mai târziu, una dintre aceste noțiuni noi îți devine accesibilă. Se spune că doar o singură idee te desparte de o nouă reușită.

Pentru mine, poate că cel mai captivant aspect al științei îl reprezintă legitimitatea ce i-a fost acordată posibilității de a cerceta temeinic această materie numită „minte“. Ajuns aici, am speranța că te-ai bucurat de această lucrare, că ai obținut câteva instrumente de valoare, că ai învățat ceva despre tine însuți și că ai fost oarecum interesat de alte chestiuni uimitoare.

Îți mulțumesc!

ANEXA 1

Rezultatele cercetărilor privind InnerTalk®

Studiu al efectelor comunicării subliminale făcut asupra deținuților de la Închisoarea de Stat Utah

Taylor, E., McCusker, C., și Liston, L.
(1985–1986), Utah, SUA

Scopul acestui studiu dublu-orb, condus în cadrul Închisorii de Stat Utah, a fost acela de a evalua un program audio subliminal privind respectul de sine, indus deținuților repartizați în unitatea de Delincvenți tineri (tineri sub 25 de ani, aflați la prima infracțiune). Atât pentru testul inițial, cât și pentru cel final, acest studiu a folosit MMPI-ul* împreună cu lentilele Fowler, concepute pentru mediile de detenție. S-a folosit totodată chestionarul Thurstone Temperament Schedule, ca instrument de luat probe, pe baza unui test efectuat înainte și după. Cei care au condus experimentul au administrat MMPI-ul prin intermediul unui computer alocat fiecărui subiect. Chestionarul Thurstone a fost administrat de unul dintre experimentatori care nu știa din ce grup făceau parte participanții. Folosind procedura de pretestare, 38 de subiecți au fost distribuiți aleator în unul dintre cele 3 grupuri (experimental – 14; placebo – 13; de control – 11). Timp de 20 de zile, subiecții din grupul experimental au primit și au ascultat programul subliminal, care conținea mesaje verbale destinate să mărească respectul de sine și să scadă gradul de adaptare la comportamentul dominator și agresiv. Tot timp de 20 zile, grupul placebo a ascultat aceeași înregistrare audio, care nu avea însă conținut subliminal. Grupul de control nu a ascultat înregistrarea audio.

Comparația făcută între grupul experimental și cel de control a demonstrat o reducere semnificativă a punctajului de pe scara de reprezentare a comportamentului dominator, în timp ce punctajele privind stabilitatea și capacitatea de a reflecta au crescut în grupul experimental (efectele dorite). În grupul de control au crescut punctajele de pe scara comportamentului dominator, în timp ce punctajele privind capacitatea de a delibera au scăzut. În grupul experimental, aceste rezultate ar fi anticipate de concentrarea atenției asupra mesajelor subliminale încorporate. Efectul opus, descoperit în grupul placebo, ar putea fi explicat de faptul că subiecții au ascultat o înregistrare audio care nu conținea niciun mesaj, iar aceștia nu au simțit nicio schimbare. În consecință, e posibil ca ei să fi avut frustrări. Ar trebui remarcat faptul că acesta a fost un studiu pilot cu limitări, în special în ceea ce privește timpul de implementare și mărimea eșantionului. De asemenea, e de remarcat faptul că închisoarea statului Utah folosește programe audio subliminale ca parte obișnuită a procedurilor de reabilitare, datorită descoperirilor făcute prin acest studiu și observațiilor constante notate de personalul de consiliere.

---

* Minnesota Multiphasic Personality Inventory – chestionar de descoperire a personalității care constă în 550 de întrebări ce descriu sentimente sau acțiuni și la care persoana răspunde dacă e sau nu de acord cu ele. (n. tr.)

Relaxarea subliminală: mit sau metodă

Galbraith, P., şi Barton, B. (1990),
Universitatea de Stat Weber, Utah, SUA

Acest studiu a fost realizat pentru a stabili dacă programele subliminale audio sunt sau nu eficiente ca instrumente de relaxare – iar, dacă sunt, cât durează efectul lor. S-a emis ipoteza că mesajele subliminale ar provoca o scădere a punctajului privind starea de nelinişte, atât pe scara de măsură psihologică, cât şi pe cea subiectivă, şi că aceste efecte ar putea fi menţinute minim 24 de ore.

Scopul real al experimentului nu le-a fost comunicat participanţilor, pentru a se reduce interferenţa ce ar putea însoţi particularităţile cererii.

Experimentele au fost ţinute ascunse prin faptul că, până la încheierea lor, nu a fost cunoscut conţinutul programelor subliminale şi placebo.

Au fost folosite trei scale biologice de măsurare a gradului de nelinişte, şi anume:

1. Reacţia galvanică a pielii la nivelul degetului arătător şi mijlociu.
2. Temperatura periferică a pielii, măsurată la nivelul încheieturii mâinii.
3. Potenţialul muşchiului extensor digital.

Pentru a obţine măsurătorile nivelului subiectiv de nelinişte, efectuate înainte şi după, a fost folosit testul State Trait Anxiety Inventory.

Deşi măsurătorile biofeedbackului privind experimentul nu au spijinit ipoteza originală, testul State Trait Anxiety Inventory a indicat o scădere semnificativă datorată faptului că subiecţii au ascultat înregistrări subliminale.

Studiul casetei cu mesaje subliminale „Nu mai sufăr de depresie"

James Joseph Reid (1990),
Universitatea Statului Colorado, Colorado, SUA

Scopul acestui studiu a fost să testeze eficienţa casetei audio subliminale „Nu mai sufăr de depresie", la un număr de 28 de subiecţi care treceau prin depresii de situaţie şi urmau o terapie. Subiecţilor li s-au măsurat mai multe variabile (nivelul depresiei, încrederea în casete subliminale, în progres şi implicarea în terapie), la începutul şi la sfârşitul unei perioade de 30 de zile de audiere a casetei.

Concluzia studiului nu a dus la descoperiri semnificative pentru subiecţii care au folosit programul mai puţin de 17 ore. În orice caz, la toţi subiecţii care au folosit programul în timpul studiului de 60 de zile mai mult de 17 ore au apărut diferenţe considerabile în urma testului Beck Depression Inventory (o medie a scorului mai scăzută cu 10 puncte). Acest studiu arată nu numai eficienţa folosirii mesajelor subliminale ca adjuvant în terapie, ci şi importanţa duratei de folosire.

Efectul stimulilor auditivi subliminali într-un caz chirurgical care a necesitat administrarea de anestezice

Eldon Taylor (1990), Universitatea St. John, SUA

Acest studiu a examinat efectul stimulilor auditivi subliminali în scăderea cerinţelor de anestezic în chirurgie. El a fost realizat de Eldon Taylor şi echipa de chirurgi a lui Robert Yougblood, medic chirurg de chirurgie plastică, din Salt Lake City, şi a implicat un număr de 720 de pacienţi. A fost proiectat special un program subliminal audio pentru a reduce nivelurile de stres înainte, după şi în timpul intervenţiei chirurgicale. Jumătate din grup, adică 360 de pacienţi, constituiau grupul de control. Cealaltă jumătate, adică restul de 360 de pacienţi, a ascultat programul subliminal timp de 3 ore. Toţi subiecţii au fost înştiinţaţi că va fi audiat un „mesaj pozitiv" subliminal înainte de operaţie, în timpul ei şi după operaţie. În medie, programele au fost folosite de către pacienţi timp de 3 ore.

Rezultatele au arătat că mesajele verbale prezentate la nivel subliminal au redus cu 32% cerinţele de substanţe anestezice în timpul operaţiei, fiind bazate pe şi repetând studiile făcute de Hess (1981).[1]

Acest studiu arată că mesajele audio subliminale pot fi folosite cu succes ca auxiliar în intervenţiile chirurgicale.

Sugestia şi instabilitatea perceptuală: influenţe subliminale auditive

Kruse, P., Stadler, M., şi Kobs, M. (1991),
Universitatea din Bremen, Germania

Acest studiu a examinat teoria efectelor indirecte asupra proceselor cognitive drept un element mecanic implicat în procesarea preconştientă (percepţie subliminală). Studiul a fost condus în limba germană, folosindu-se tehnologia Whole Brain® InnerTalk, de Eldon Taylor.

Efectele au fost măsurate prin folosirea metodelor de testare a percepţiei tematice.

Rezultatele au demonstrat cu tărie efectul avut asupra grupului experimental.

Aplicarea terapiei subliminale asupra subiecţilor supraponderali

Rainier B. Pelka (1991),
Universitatea Forţelor Armate, München, Germania

Scopul acestui studiu a fost acela de a testa pe subiecţii supraponderali un program audio subliminal proiectat să ajute la scăderea în greutate. Tehnologia folosită a fost Whole Brain InnerTalk, creată de Eldon Taylor. Mesajele subliminale au fost înregistrate în limba germană.

Au participat 34 de femei cu vârste cuprinse între 24 şi 49 de ani. Aproximativ 25% dintre subiecţi urmau un tratament medical specific problemei lor de supraponderalitate. În timpul experimentului, subiecţii nu şi-au schimbat dieta sau volumul de exerciţii pe care le practicau. A existat o pierdere medie în greutate de 6,4 kg, rezultată în urma unei medii de audiere a casetei timp de 9 săptămâni. Subiecţii au relatat, de asemenea, că se simt mai zvelţi, mai plini de vitalitate şi mai în formă. După experiment, majoritatea subiecţilor au declarat că se străduiesc mai mult să aibă o dietă mai bogată în substanţe nutritive.

Rezultatele obţinute au fost în acord cu lucrarea anterioară efectuată de Lloyd Silverman şi Robert Beck şi au fost considerate atât de promiţătoare, încât a fost propus un studiu ulterior.

Influenta exerciţiilor aerobice şi exersarea relaxării asupra gestionării anxietăţii examenelor

Plante, T.G., Doan, B.T., DiGregorio, M.P., şi Manuel, G.M. (1993), Universitatea Stanford, CA, SUA, şi Universitatea Santa Clara, CA, SUA

Acest studiu a căutat să examineze şi să compare impactul exerciţiilor aerobice de scurtă durată şi al exersării relaxării cu programul audio subliminal Whole Brain InnerTalk, intitulat *Excelez la examene* şi *Respiraţia*, de New Harbinger Publications. Cei 52 de subiecţi participanţi la studiu au fost repartizaţi aleator în una dintre cele 3 grupe: exerciţii aerobice, exersarea relaxării sau de control (citit reviste). Datele statistice au fost semnificative, venind în sprijinul ipotezei că tehnologia subliminală Whole Brain InnerTalk ar constitui un instrument eficient în scăderea anxietăţii de a trece prin examene.

Efectul stimulilor de consolidare induşi subliminal asupra materiei faptice

Diana Ashley (1993),
Universitatea din California de Sud, CA, SUA

Scopul acestui studiu a fost acela de a determina efectele mesajelor subliminale faptice pozitive (folosind MIP) asupra reamintirii faptelor. Au fost 62 de subiecţi, 25 în grupul experimental şi 37 în grupul de control. Grupul experimental a vizionat un material video programat cu mesaje textuale subliminale ce susţineau informaţiile supraliminale. Grupul de control a vizionat un material video cu aceeaşi prezentare supraliminală, care nu conţinea însă niciun mesaj subliminal. Rezultatele au arătat o creştere importantă a randamentului de învăţare printre studenţii din grupul experimental.

Efectul unui program subliminal Whole-Brain asupra copiilor diagnosticaţi cu sindromul atenţiei deficitare hiperactive

Kim Roche (1993),
Universitatea Statului Colorado, CO, SUA

A fost creat un program complet Whole Brain InnerTalk special pentru copii cu sindromul atenţiei deficitare hiperactive. În urma unui experiment dublu-orb care a testat efectele acestui program, rezultatele au arătat un efect pozitiv important.

Studiu: remisia cancerului

Eldon Taylor (1988–1991, raportat în 1992–1993),
Progressive Awareness Research, WA, SUA

A fost creată o casetă audio subliminală pentru remisia cancerului, care a fost pusă la dispoziţia pacienţilor ce sufereau de cancer, pe bază de consimţământ şi prin intermediul medicului.

Monitorizarea subiecţilor care au primit caseta s-a desfăşurat prin corespondenţă.

Rezultatele iniţiale, generalizate, constau în următoarele observaţii: pacienţii au trăit în medie cu 12 luni mai mult decât a fost iniţial prognozat (cazurile extreme au fost cu 3 ani, respectiv 6 luni mai mult). Evaluările medicilor au indicat corelaţii pozitive între subliminal şi atitudinea pacienţilor faţă de boală.

Conform corelaţiilor recente dintre rata mortalităţii şi atitudinea medicului, atitudinea medicilor în ceea ce priveşte rezultatul pacientului e foarte importantă. La 43% dintre pacienţii care au folosit programul, cancerul a intrat în remisie.

Chestionarul elaborat pentru acest studiu a fost desemnat să evalueze 4 aspecte:

1. Atitudinea pacientului (înainte şi după audierea casetei)
2. Calitatea vieţii trăite de pacient
3. Remisie/capacitatea de a supravieţui
4. Atitudinea medicului

Studii clinice

Julian Isaacs (1991), Restul de 90%, CA, SUA

Experimentatorul Julian Isaacs şi echipa sa au cercetat influenţa programelor audio subliminale create de Eldon Taylor pentru acest studiu, care a implicat 7 teme diferite:

1. Tergiversarea
2. Gestionarea timpului
3. Încrederea în sine
4. Anxietatea
5. Relaţiile pozitive
6. Hotărârea
7. Respectul de sine

După efectuarea unui număr de 3 studii, s-a ajuns la concluzia că programele sunt cu siguranţă deosebit de eficiente în domeniile respective.

* * *

ANEXA 2

Chestionar pentru responsabilitatea de sine

	Niciodată	Uneori	De obicei
1. Crezi că eşti o persoană norocoasă?			
2. Te îngrijorează ce gândesc alţii despre tine?			
3. Ai fantezii privind rănirea cuiva?			
4. Îţi plac filmele cu scene violente?			
5. Îţi e uşor să accepţi greşelile celorlalţi?			
6. Discuţi prea mult despre experienţele negative?			
7. Aştepţi cu bucurie să trăieşti foarte mult?			
8. Îţi faci duşmani?			
9. Învinovăţeşti pe cineva pentru situaţiile în care te afli?			
10. Îţi place munca pe care o faci?			
11. Te gândeşti cu bucurie la viaţa ta din viitor?			
12. Îţi este frică de moarte?			
13. Ai grijă de tine?			
14. Îţi place de corpul tău?			

	Niciodată	Uneori	De obicei
15. Consideri că ești norocos?			
16. Te învinovățești?			
17. Îi învinovățești pe ceilalți?			
18. Îți este milă de oameni?			
19. Îți pare rău pentru ei?			
20. Te indispune starea vremii?			
21. Te enervezi?			
22. Ridici vocea la ceilalți?			
23. Te sperie pericolul?			
24. Te simți frustrat din cauza amânărilor?			
25. Te îngrijorează starea ta de sănătate?			
26. Te încântă faptul de a trăi?			
27. Îți dorești să-ți iei revanșa față de cineva?			
28. Te-a împiedicat cineva să faci lucruri bune?			
29. Meriți mai mult?			
30. Îi invidiezi pe ceilalți?			
31. Ești gelos?			
32. Ești merituos?			
33. Te enervează munca pe care o faci?			
34. Te scot din sărite ceilalți?			
35. Îți place de tine însuți?			
36. Te înspăimântă de obicei durerea?			
37. Te sperie boala?			

	Niciodată	Uneori	De obicei
38. Ești fericit?			
39. Te înțelegi bine cu ceilalți?			
40. Te supără faptul de a pierde ceva?			
41. Îți dorești să fi fost altfel?			
42. Este viața bună pentru tine?			
43. Îți faci prieteni cu ușurință?			
44. E important să ai dreptate?			
45. Îi minți pe ceilalți?			
46. Îți exagerezi experiențele?			
47. Iubești cu ușurință?			
48. Îți place să înveți?			
49. Te bucuri de experiențele noi?			
50. Aștepți cu nerăbdare noi aventuri?			

Instrucțiune specială

Fă acest test doar ca să te amuzi. Validitatea lui nu a fost verificată. Ca atare, evaluarea acestui instrument nu e bazată pe metode științifice riguroase, iar rezultatele ar trebui considerate mai mult ca distractive decât informative sau educative.

Instrucțiuni de calculare a scorului

Adună toate răspunsurile din coloana „Uneori". Înmulțește-le cu 1 punct și scade-le din 100.

Numără răspunsurile din coloana „De obicei" pentru întrebările 3, 4, 6, 8, 9, 12, 16–25, 27, 28, 30, 31, 33, 34, 36, 37, 40–42, 44–46. Înmulțește-le cu 2 și scade din punctajul obținut la A.

Numără răspunsuriledin coloana „Niciodată“ pentru întrebările 1, 2, 5, 7, 10, 11, 13, 14, 15, 26, 29, 32, 35, 38, 39, 43, 47–50. Înmulțește-le cu 2 și scade din punctajul obținut la B.

Tabel de evaluare a scalei de responsabilitate

80 de puncte sau mai mult: Acest subiect e stăpân pe viața lui și, de obicei, nu va cunoaște boli de sezon sau alte boli ce se agravează din motive psihice. Un scor de 80 de puncte sau mai mult ar trebui să fie evaluat și ca negare. Circumstanțele vieții, sănătatea și pragul sensibilității vor dezvălui dacă un scor de 80 de puncte sau mai mult arată responsabilitate de sine/control sau alte mecanisme, inclusiv răspunsuri necinstite.

70 până la 80 de puncte: Acest subiect este în mod normal stăpân pe viața sa, e capabil de praguri înalte ale sensibilității, consideră că viața e tonică, e optimist și în general iubește viața.

60 până la 70 de puncte: În mod normal, acest subiect tinde spre obiective de atingere a potențialului cel mai înalt. Probabil că lucrează asupra dezvoltării personale și/sau evoluției prin traumă sau nenorocire. Perspectiva subiectului asupra vieții tinde spre ghidare de sine, însă individul nu e gata să accepte ideea că el e cu adevărat cel care reacționează la stimulii din viață.

50 până la 60 de puncte: Acest subiect dorește să creadă că el poate schimba circumstanțele, însă nu e dispus să renunțe la tradiționalul rol de victimă.

49 de puncte și mai puțin: Pentru acest subiect, lumea acționează asupra lui, iar el poate doar să reacționeze. Subiectul va avea perspective mecaniciste asupra vieții, sănătății etc. Această persoană este o victimă aflată într-un mediu ostil.

ANEXA 3

Afirmații pentru inteligența spirituală înnăscută

Eu sunt energie vitală.
Sunt conectat cu Mintea Divină.
Suntem cu toții Una.
Cu toții descindem din Unu.
Sunt o creație a lui Dumnezeu.
Perfecțiunea lui Dumnezeu este cine sunt eu.
Inteligența atotînțeleaptă și atotștiutoare curge prin mine.
Sunt treaz.
Îmi amintesc.
Sunt iluminat.
Conștiința mea se extinde.
Ființa mea e nelimitată și veșnică.
Conștiența mea e deschisă și receptivă.
Sunt în armonie cu întreaga viață.
Bucuria și Iubirea sunt starea mea de ființare.
Sunt o creație a Iubirii.
Sunt un dar al Iubirii.
Tot ceea ce pot eu să fac e să fiu un dar pentru ceilalți.
Îl văd pe Dumnezeu în toți oamenii și în întreaga Creație.
Sunt iubire necondiționată.
Radiez iubire necondiționată asupra tuturor.
Mă iubesc necondiționat și mă accept pe mine însumi.
Sunt vrednic.

Sunt răbdător şi înţelegător.
Îmi accept fiinţa mea sfântă.
Fac pentru alţii ceea ce mi-ar plăcea să facă alţii pentru mine.
Sunt în siguranţă şi liber.
Trăiesc în acum.
Mă eliberez de trecut.
În fiecare zi şi în toate modurile devin din ce în ce mai bun, mai bun, mai bun.
Trăiesc în împărăţia mea lăuntrică.
Simt puterea din mine.
Sunt responsabil de viaţa mea.
Sunt cinstit.
Fiinţa mea este adevăr veşnic.
Sunt onest.
Sunt smerit şi curajos.
Sunt sensibil faţă de ceilalţi.
Sunt alături de ceilalţi cu înţelegere şi dragoste.
Sunt un visător lucid.
Visele mele îmi comunică adevăruri.
Îmi amintesc visele.
Mă respect pe mine însumi.
Îi respect pe toţi ceilalţi.
Trăiesc în acum.
Bucuria mea creşte pe zi ce trece.
Am o imaginaţie puternică.
Vizualizez cu uşurinţă.
Îmi folosesc imaginaţia ca să-i dau forţă vizualizării.
Am puterea de a crea.
Creez bucurie, fericire, sănătate şi Iubire.
Materializările mele se realizează rapid.
Schimbarea înseamnă evoluţie.
Accept schimbarea.
Simt uimire şi veneraţie faţă de tot ceea ce există.

Toate lucrurile mă inspiră.
Creativitatea este ceva natural.
Talentele şi aptitudinile mele cresc zi de zi.
Pot face orice.
Sunt un geniu.
Sunt un maestru al focalizării şi concentrării.
Sunt un factor de vindecare.
Am încredere în mine însumi.
Am încredere în impresiile mele.
Văd ceea ce e sfânt în tot ce mă înconjoară.
Iubirea vindecă totul.
Sunt iubire necondiţionată.
Sunt cel ce sunt.
Trupul meu e rezistent şi puternic.
Mintea mea e pătrunzătoare şi vigilentă.
Sistemul meu imunitar lucrează perfect.
Trupul meu funcţionează impecabil.
Sănătatea şi starea de bine îmi aparţin.
Sunt sănătate şi vitalitate radiantă.
Sunt în siguranţă.
Mă simt confortabil.
Sunt împlinit.
Fiinţa mea prosperă.
Sunt bogat.
Accept pacea.
Cunosc pacea care e mai presus de orice raţiune.
Fiinţa mea e împăcată.
Pacea, armonia şi echilibrul îmi aparţin.
Mulţumesc, mulţumesc, mulţumesc! Amin!

O evaluare posibilă a coeficientului emoţional

Răspunde la întrebările de mai jos în funcţie de cum te simţi în mod obişnuit. Nu există răspuns corect. Am rugămintea să răspunzi cât mai cinstit cu putinţă.

Evaluează-ţi sentimentele obişnuite în funcţie de frecvenţa lor: întotdeauna, uneori, rareori şi niciodată.

Posibilă evaluare a coeficientului emoţional

	Întotdeauna	Uneori	Rareori	Niciodată
Simt că viaţa mea are un plan.				
Mă simt ocrotit.				
Am trăit o experienţă spirituală.				
Cred în existenţa ghizilor spirituali şi a îngerilor.				
Cred că viaţa este un miracol.				
Am avut experienţe extrasenzoriale.				
Visele mele mi-au adus călăuzire.				
Mă simt în largul meu cu Dumnezeu.				
Consider că omenirea e nevrednică din fire.				
De obicei mă simt vinovat.				
Sentimentul de vinovăţie este ceva natural.				
Există oameni pe care îi învinovăţesc.				
În unele situaţii mânia e justificată.				
Am mulţi prieteni.				
Am încredere în prietenii mei.				
Sunt o persoană de încredere.				
Îmi place de mine însumi.				
Spiritualitatea este importantă pentru mine.				
Cred că omenirea este nemuritoare.				
Cred că întreaga viaţă e sacră.				
Simt durere atunci când văd că altul suferă.				
Mă simt conectat cu toate formele de viaţă.				
Nu cred în drepturile animalelor.				
Animalele există pentru a fi dominate de oameni.				
Planeta există pentru ca oamenii să profite de ea.				
Îmi place să-i ajut pe ceilalţi.				
Intervin adeseori atunci când pot fi de ajutor.				
Mă aştept să reuşesc în viaţă.				
Sunt norocos.				
Mă îmbolnăvesc de două sau mai multe ori pe an.				

	Întotdeauna	Uneori	Rareori	Niciodată
Mi-e teamă de boală.				
Mă aștept să răcesc în fiecare an.				
Îmi place munca pe care o fac.				
Îmi plac oamenii cu care lucrez.				
Sunt o persoană sigură de sine.				
Oamenii mă plac.				
Oamenii mă respectă.				
Îmi plac animalele.				
Îmi plac copiii.				
Îmi place să râd.				
Am un somn liniștit.				
Rușinea poate fi benefică.				
Aștept cu nerăbdare fiecare nouă zi.				
Sunt în contact deplin cu viața.				
Viața spirituală este importantă.				
Viața mea spirituală îmi aduce împliniri.				
Chestiile spirituale sunt prostii.				
Știința a distrus religia.				

	Întotdeauna	Uneori	Rareori	Niciodată
Știința și religia nu vor fi niciodată compatibile.				
Oamenii raționali renunță la superstiții.				
Religia e o superstiție.				
Cred în mine.				
Iau tot ce este mai bun din viață.				
Cred că viața înseamnă a dărui.				
Cred că iubirea este sensul absolut al vieții.				
Cred că iubirea înseamnă distracție.				
Cred că suferința e un lucru nedrept.				
Cred că omenirea a degenerat.				
Viața e nasoală și, până la urmă, mori.				
Sunt fericit de viața pe care o duc.				
Consider că viața e plină de lucruri care te uimesc.				
Consider că oamenii nu sunt demni de încredere.				
Cred că trebuie să te aperi.				

	Întotdeauna	Uneori	Rareori	Niciodată
Sunt îngrijorat din cauza infracţiunilor.				
Consider că situaţia în care se află omenirea este fără speranţă.				
Mă simt deznădăjduit.				
Respect credinţele celorlalţi.				
Consider că toţi ar trebui să creadă ca mine.				
Frica este o forţă creatoare.				

Testul concret şi instrucţiunile de calculare a punctajului pot fi obţinute la cerere. Pentru aceasta, accesează www.eldontaylor.com/mindprogramming.html.

Testul anterior este un instrument nou. Chiar dacă e considerat ca având structurat în el atât elemente de validare, cât şi de fiabilitate, evaluarea rămâne doar experimentală. Datele rezultate în urma studiilor propuse vor determina, în ultimă instanţă, succesul relativ (gradul de previziune) al instrumentului.

* * *

Anexa 4

Afirmații pentru pace mentală

Te rog să ai în vedere că această listă cuprinde atât propoziţii şi cuvinte pozitive, cât şi afirmaţii convenţionale.

Sunt relaxat.
Sunt în siguranţă.
Sunt calm.
Rămân liniştit şi calm.
Eu sunt iubire.
Sunt un dar.
Sunt recunoscător pentru dar.
Sunt binecuvântat.
Accept planul Divin.
Universul are o menire.
Sunt senin.
Recunosc existenţa binelui în toate lucrurile.
Nu îi judec pe ceilalţi.
Sunt plin de grijă şi generos.
Sunt iubitor.
Sunt plin de compasiune.
Sunt detaşat de suferinţele lumeşti.
Îmi dau seama că totul este iluzie.
Doar viaţa veşnică este reală.
Mă dedic lucrurilor veşnice.
Sunt înţelepciune nemărginită.

Sunt pace sufletească nemărginită.
Sunt calm și senin.
Sunt bun.
Sunt în mâinile lui Dumnezeu.
Am încredere.
Sunt maleabil.
Sunt non-combativ.
Sunt îngăduitor.
Sunt permisiv.
Spiritul meu mă îndrumă.
Spațiul spiritului este asemenea unui cer senin.
Imperturbabil.
În pace.
Calm.
Împăcat cu mine însumi.
Împăcat cu tot ce mă înconjoară.
Recunoscător.
Fericit.
Bucuros.
Totul e nespus de bine.
Totul e atât de în ordine.
Mulțumesc.
Mulțumesc.
Mulțumesc.
Mă iert pe mine însumi.
Îi iert pe toți ceilalți.
Sunt iertat.

* * *

Anexa 5

Spălarea de creier în instanță în SUA

[Extras cu permisiune din *Thinking without Thinking/ Gândire fără chibzuință*, de Eldon Taylor]

Suntem în anul 1994, la 10 ani după anul lui Orwell[*]. Încă ne bucurăm de SUA, țara omului liber și căminul omului viteaz. Nu există „Fratele cel Mare".

Americanii se relaxează în liniște. Se bucură de tehnologia de care dispun. Televizor, video playere, aparate radio și alte sisteme de divertisment sporovăiesc laolaltă. Muzica preferată se aude în fundal. Pe canapele și mese stau împrăștiate reviste. Articole informative și de reclamă ne țin pe toți la curent cu tot ce a apărut mai nou și mai bun în toate domeniile la care ne putem gândi.

Cu mai puțin de 100 de ani în urmă, toate aceste lucruri obișnuite ar fi părut ceva miraculos! Unde altundeva decât în SUA te-ai aștepta să găsești toate aceste lucruri, atât de ușor accesibile? Nenumărate tipuri de televizoare și aparate radio, computere portabile, jocuri ce simulează realitatea și interacționează cu copiii, reviste lucioase cu poze atrăgătoare ce-ți sunt aduse la ușă, canale independente de televiziune, de o varietatea incredibilă, transmisiuni prin cablu şi satelit de o varietate ridicolă – numai în SUA. America, ţara belşugului, ţara omului liber şi căminul omului viteaz.

---

[*] Aluzie la *1984*, roman politic scris de George Orwell în 1948 și publicat în 1949. Acțiunea romanului are loc într-un viitor distopic și prezintă o parte din viața intelectualului Winston Smith sub opresiunea guvernului totalitarist al Oceaniei. *1984* a imprimat foarte mulți termeni și idei în cultura contemporană, de exemplu: „Fratele cel Mare", „dubla gândire", „poliția gândirii". (n. tr.)

Libertate şi dreptate pentru toţi. Cunoaştem şi preţuim acest ideal. Ştim că trebuie să-l ocrotim. Ştim că visurile se pot transforma în coşmaruri. Aşa că te invit să ne amintim de o zi anume a anului 1985.

> Doi băieţi adolescenţi aveau greutăţi de adaptare la viaţa socială. Ray abia se despărţise de prietena lui. James tocmai îşi pierduse slujba. Niciunul dintre ei nu era inocent. Amândoi erau dezorientaţi. Pentru cei mai mulţi tineri, apropierea maturităţii aduce conflicte. Aşa trebuie să fie.
>
> Cu 2 zile înainte de Crăciun, Ray i-a oferit un dar muzical lui James. Muzica avea o semnificaţie aparte. Pe vremuri, James colecţionase albumele muzicale ale acestui artist deosebit. Descoperise că muzica contravenea crezurilor sale creştine şi aruncase toate albumele.
>
> Asta fusese acum câţiva ani. Acum, James nu mai făcea parte din nicio organizaţie religioasă. Se îndepărtase de religie. Mulţi oameni fac acest lucru într-un anumit moment din viaţa lor.
>
> Pe 23 decembrie, James a primit acest album muzical. Băieţii s-au hotărât să-l asculte, în timp ce beau bere. Textul şi muzica unui anumit cântec le-a suscitat interesul. L-au ascultat de mai multe ori. Textul din câteva cântece îndemna la sinucidere, având nişte versuri ca acestea: „Părăseşte viaţa asta plină de păcat; nu merită să trăieşti în ea."
>
> Imaginează-ţi-i pe aceşti tineri: atrăgători, cam slabi, după mai multe descrieri, neexperimentaţi, cu rezultate slabe la şcoală, anticipând o viaţă plină de greutăţi şi având iluzii de grandoare hrănite de sentimentul de frustrare, dându-se drept mercenari sau închipuindu-şi că sunt eroi.
>
> În miezul zilei, versurile ce se perindau prin mintea lor includeau „De ce trebuie să mori ca să fii un erou?". Cei doi s-au uitat unul la altul, de parcă ar fi jucat într-un film. Eroul spune „Hai s-o facem", chiar înainte să înceapă haosul. Unul dintre băieţi a spus: „Fă-o!" Cei doi au început să cânte: „Fă-o!" Unul dintre ei a înşfăcat o armă de vânătoare. Apoi au ieşit pe fereastra dormitorului ce dădea în curtea bisericii. Ray a aşezat arma sub maxilar. James cânta: „Fă-o!" Ray a declanşat arma. Detunătura l-a năucit pe James. Ray era mort.
>
> James a ridicat arma, udă de sânge. Mai târziu, a spus că tremura ca varga. Se simţea înspăimântat. Putea fi învinovăţit de moartea lui Ray. Se întreba de ce cântaseră „Fă-o". Şi-a pus arma sub maxilar. A apăsat pe trăgaci.
>
> James nu a reuşit să proptească bine arma. În timp ce a apăsat pe trăgaci, arma a deviat brusc înainte. Detunătura s-a produs în faţa lui. Nu l-a ucis. L-a lăsăt doar grav rănit şi desfigurat. A mai trăit aproape 3 ani.

În mintea ta, ai acum imaginile acestui tablou. Doi tineri s-au împuşcat, şi-au pricinuit moartea şi rănirea cu propriile mâini – sau chiar a fost cu propriile lor mâini? Putem noi explica asemenea fapte atât de irevocabile, de tragice şi lipsite de sens? Le-am putea împiedica?

Încearcă să te imaginezi pe tine însuţi şi pe un prieten hotărând din senin să vă sinucideţi amândoi! Oamenilor care se sinucid le ia mult timp ca să ajungă la decizia de a săvârşi actul final. În mintea lor, ei analizează continuu această idee. Chiar dacă nu vorbesc neapărat despre sinucidere, aceasta devine o parte din conversaţia lor. Ei o planifică. Se întreabă ce se va întâmpla după moartea lor. Poliția se așteaptă întotdeauna să găsească un mesaj scris. Sinuciderile reciproce se petrec rar. În aceste rare situații, poliția se așteaptă să găsească o declarație publică. Poți găsi un alt caz de îndemn la dublă sinucidere? Cu siguranță că o tragedie atât de neînțeles și de neobișnuită necesită o explicație ca lumea și un răspuns real.

Este clar că nu putem facem nimic pentru cei morți. Prin urmare, vom discuta acest lucru ca pe un caz general. În acest moment, faptul de a nominaliza indivizi și grupuri implicate ar indica în mod indirect că ei s-au comportat diferit și sunt mai vinovați decât alții. Chiar și atunci când e adevărat, acest lucru ar putea să ne abată de la țelul pe care sper că-l vei împărtăși cu mine. Repet, nu caut să învinovățesc. Caut înțelegeri pe care să le putem folosi cu toții în viața noastră.

Poate că știi câte ceva din istoria fizicii. Poate că ai făcut câteva experimente de fizică în școală. Așadar, cunoști eforturile pe care le impune descoperirea a ceva, ca să nu mai vorbesc despre a dovedi și a măsura cauza și efectul din fizică. La fel se întâmplă și în psihologie. Înregistrarea pe care băieții au savurat-o atât de mult fusese „falsificată". Ei nu știau că includea declarații pe care un ascultător nu le-ar auzi în mod normal, la nivel conștient. Putea avea acest lucru vreun efect? Comportamentul bizar și neverosimil tinde să aibă cauze bizare și neverosimile.

Probabil că ai văzut oameni care mai că ajung să se atace fizic unul pe altul, fără ca măcar să bage de seamă că tonul vocii lor – și nu vreun cuvânt – le-a declanșat stările emoționale. Cercetări ample demonstrează că putem reacționa la ceea ce psihologii numesc „percepție subliminală". Putem reacționa față de evenimente fără a le sesiza și a ni le aminti în mod conștient. Trebuie să facem acest lucru. Imaginează-ți că trebuie să percepi la nivel conștient și să fii receptiv la toate informațiile privind echilibrul, presiunea, contracțiile și relaxările musculare

și senzațiile viscerale necesare ca să te ridici în picioare, ca să nu mai spun de mișcare! Boxerii știu că trebuie să riposteze înainte de a ști de ce, altfel e prea târziu. S-ar putea să știi despre unele studii clinice în care oameni aflați în circumstanțe variate au reacționat la stimuli fără a fi conștienți că au existat ilustrații, înregistrare, sunete sau cuvinte.

Înregistrarea audio ascultată de băieți cuprindea absurdități profund insultătoare, cum ar fi „Cântă duhul meu rău, la naiba cu Domnul..." și ordinul foarte clar „Fă-o!". Comanda era spusă în sens direct. Mesajele „satanice" au fost înregistrate în sens invers. Băieții nu au avut o cunoaștere conștientă despre conținutul subliminal. Ei doar au cântat „Fă-o!". Apoi au făcut-o.

> S-au scurs 3 ani. James a murit. Într-o sală de judecată din orașul natal al băieților, un avocat se află în picioare în fața unui judecător. Pledează pentru clientul său. El susține cu tărie că acest client al său – corporația media multinațională care a lansat albumul muzical și care deține cele mai extinse sisteme de difuzare din lume, atât pentru radio, cât și pentru televiziune – are dreptul constituțional să pună orice dorește sub formă de informații subliminale, în orice emisiune radiofonică sau alt mijloc de comunicare, deoarece acesta e un drept stipulat în primul amendament: libertatea de exprimare.
>
> Judecătorul propune un caz ipotetic. Să presupunem că Gigantul Media folosește mesaje subliminale ca să-i facă reclamă unui politician. Judecătorul îl întreabă pe avocat dacă el consideră că Primul Amendament acoperă acest gen de conduită. Avocatul afirmă că este într-adevăr dreptul firmei – însă ea nu ar face-o niciodată. De ce nu? Că doar poate să o facă.
>
> Săptămânile s-au transformat în luni. Procesul continua. Mass-media informează că procedura

reprezintă o risipă absurdă a banilor contribuabililor. Experţii din partea familiilor tinerilor decedaţi sunt ridiculizaţi. Mass-media îi prezintă în cea mai proastă lumină.

Gigantul Media nu reuşeşte să furnizeze matriţa originală a celor 24 de piese muzicale, ca să fie analizată. Spune că nu o poate găsi. Este angajat un fost detectiv de la Scotland Yard, ca să scotocească după matriţă. Acesta îi spune Curţii de judecată, sub jurământ, că nu i s-a permis să caute în subsoluri.

Angajaţii corporaţiei şi alţii consideră că e foarte straniu că Gigantul Media nu a putut să-şi găsească matriţa care i-a adus încasări de milioane de dolari şi de care are nevoie ca să scoată albumul.

Gigantul Media, prin intermediul avocaţilor abili şi costisitori, argumentează că nu există niciun mesaj subliminal. Judecătorul ascultă mesajele, aşa cum sunt transmise audibil. Gigantul Media explică faptul că aceasta ar fi o „suprapunere de sunet". Membrii formaţiei care au înregistrat muzica au mărturisit deja că au introdus mesaje subliminale în înregistrări. Acum, ei neagă că au făcut-o.

Avocaţii companiei şi-au adus în scenă martorii. Aceştia au susţinut că „totul poate fi cuantificat" şi că „nu există dovezi despre faptul că un mesaj subliminal ar putea provoca pe cineva să facă ceva anume". Aceşti martori obţin o publicitate bună.

Chiar înainte de proces, un purtător de cuvânt împotriva mesajelor subliminale, psiholog, devine şi mai important. Ajungi să fii expert doar dacă eşti din afara oraşului. El a fost, în mod sigur, calificat drept expert. Venea din Canada. În urmă cu câţiva ani, scrisese un articol în care le spunea americanilor să ignore „chestiile" subliminale din cântece, reclame şi altele de genul acesta, pentru că ele nu au efect. El a scris că mesajele subliminale nu ar motiva pe nimeni să facă ceva anume. După care a devenit martor pentru Gigantul Media.

La începutul procesului, a trebuit să fie dovedită existenţa „mesajelor subliminale". Martorii pentru Gigantul Media conduseseră studii ştiinţifice ce demonstrau că mesajele subliminale nu au reuşit să le influenţeze subiecţii. Acest lucru impune o nouă definiţie pentru „subliminal". După noua definiţie, dacă orice mijloc de analiză, oricare ar fi el, poate detecta prezenţa informaţiilor, atunci acestea sunt informaţii „supraliminale" – nu „subliminale" – şi, în consecinţă, sunt apărate ca libertate de exprimare. Nu poţi fi mai subliminal decât atât!!! Aşa că trebuie să fii de acord.

La încheierea procesului, judecătorul a aflat că Gigantul Media manipulase mass-media, prin mari sume de bani, înainte şi în timpul procesului. Ea a difuzat continuu pachete de informaţii printr-o firmă de publicitate şi relaţii publice. Astfel de firme şi pachete au un scop simplu: acela de a controla opinia publică. În dimineaţa zilei în care se stabilea verdictul, judecătorul i-a avertizat pe cei de la Gigantul Media, spunându-le: „Tribunalul va investiga această acţiune, de vreme ce unele dintre informaţiile date publicităţii sunt total inexacte şi ar putea constitui o calomnie." După care a amendat firma cu suma de 40 000 de dolari pentru obstrucţionarea procesului de divulgare şi neprezentarea matriţei cu piesele muzicale originale.

Cu toate acestea, judecătorul a declarat că, în acţiunea omuciderii involuntare ce fusese intentată, avocaţii tânărului decedat nu au reuşit să dovedească faptul că ordinul subliminal a fost înregistrat în mod intenţionat pe acel album. Mai mult decât

> atât, judecătorul a tras concluzia că acești doi tineri erau oricum în pericol și că probabil s-ar fi sinucis și fără existența mesajelor subliminale.
>
> Procesul s-a încheiat. Mass-media a continuat să se refere la irosirea totală a banilor contribuabililor pentru o chestiune atât de absurdă. Ziarele și revistele din lumea întreagă au primit informații ce tratau cu dispreț întregul concept de percepție subliminală. Companii bogate de publicitate i-au trimis presei o mulțime de informații tendențioase, plasând anunțuri publicitare dacă materialul era acceptat pentru tipărire. Experții pentru Gigantul Media au început să vorbească pe față. Ei au argumentat că procesarea informațiilor subliminale nu exista decât ca subiect de râs și că depindea de ideea ridicolă a unei minți subconștiente deștepte și capabile să recepționeze și să proceseze informațiile subliminale.
>
> Într-un târziu, a apărut un raport – chipurile, un studiu făcut de Armata SUA – ce ridiculiza procesarea informațiilor subliminale, alături de o mulțime de alte idei populare, cum ar fi hipnoza, meditația și altele asemănătoare. Pe scurt, conform acestui raport, tot ce are de-a face cu așa-zisa putere a minții subconștiente constituie o absurditate categorică.
>
> În momentul în care au fost contactați, cei de la Armată au spus că nu au avut nicio cunoștință anterioară despre studiu. Presa nu a relatat că agenția care a publicat acest studiu (National Research Council) era investigată pentru folosirea incorectă a dolarilor din taxe, returnând guvernului banii ce fuseseră folosiți în mod inadecvat de către personal. În plus, presa a ignorat și faptul că aceiași oameni făcuseră un raport anterior pe care mulți oameni de știință l-au dezaprobat ca fiind o flagrantă și falsă interpretare a datelor.

> Presa nu a făcut nicio legătură între aceste fapte și agenția care a dat publicității acest studiu.
>
> Așa-zisul raport științific, chipurile produs pentru Armată, pornea de la o organizație ce avea un plan propriu. De fapt, descoperim că cei care se opun cu fermitate ideii că mesajele subliminale pot fi un factor cauzal ce a dus la moartea celor doi tineri au avut cu toții de-a face, prin intermediul prezentărilor publice și/sau al ziarelor, cu Comitetul pentru Investigarea Științifică a Pretențiilor Paranormalului (CSICOP) și cu fondatorii acestuia. Acest „fondator“ a fondat și o editură pentru literatură ateistă. Unul dintre membrii CSICOP declara, odată, la una dintre adunările lor generale: „Vreau oameni care sunt dispuși să devină josnici… Ceea ce vom face este să folosim o tehnică foarte minuțioasă și verificată ca să le transmitem cu succes intenția noastră tuturor oamenilor care nu au aptitudinea de a raționa.“ La cine se refereau?
>
> Unii oameni chiar gândesc mediocru. Un membru fondator al CSICOP spunea cândva: „Religia e paranoia optimiștilor.“

Cei mai mulți oameni gândesc în mod mediocru despre unele lucruri. Uneori, unii raționează dinadins în mod mediocru. Câteodată e greu să faci deosebirea. Trebuie doar să le semnalezi unora raționamentul citat mai devreme. Mulți oameni trebuie să învețe să gândească. Putem da lecții de logică. Unii au folosit „lipsa de logică“ ca pe un mijloc de manipulare.

> După o investigație minuțioasă, am găsit câteva organizații interconectate care au aceiași fondatori sau membri în comitetul executiv. Toate aceste organizații atacă credințele care vor să spună mai mult despre cine și ce suntem noi decât ceea ce cunoaștem la nivel obiectiv și conștient. Ei atacă

meditația, parapsihologia, sănătatea holistică, valorile spirituale, conceptele de minte subconștientă și superconștientă etc. Principala tactică pe care au folosit-o a fost ridiculizarea: „Un râs zdravăn valorează cât 10 000 de silogisme."

Ce părere ai despre acest lucru? Ți-ar plăcea să fii supus propagandei în acest mod? Ți-ar plăcea să-ți știi copiii trăind într-un astfel de mediu? Înainte de a decide, hai să continuăm povestea.

Un alt psiholog, citat ca martor pentru Gigantul Media, a relatat că 3 studii dublu-orb – fiecare o replică a celuilalt – au arătat cu claritate că efectele subliminale se datorează doar anticipării sau impulsului placebo. Dintre cele trei studii pe care le-a citat, două făceau parte dintr-o teză de doctorat a unui student în marketing. Acest studiu a examinat efectele denumirii casetelor audio asupra așteptărilor. Schema de studiu nu și-a propus să măsoare efectul casetelor audio în sine. Schema celor trei studii nu s-a repetat între ele. Studentul nu a intenționat să studieze mesajele subliminale. Studiul avea scopul de a măsura efectele etichetelor asupra așteptării și a folosit unele casete subliminale comerciale, produse de companii care e posibil să nu fi știut ce fac. Aceste studii nu au analizat nimic științific cu privire la un mesaj controlat sau la o tehnologie subliminală controlată.

Ziarele universitare s-au înfierbântat la auzirea acestei controverse. Cazul era în așteptarea recursului. Au fost date publicității noi referate în care se spunea că mesajele subliminale sunt niște inepții. Aceste referate au continuat să anime standurile de ziare și reviste din magazinele universale. Multe articole științifice demonstrau contrariul.

Mai devreme, informatul nostru expert canadian, care a scris că americanii nu au niciun motiv de îngrijorare, de vreme ce comunicarea subliminală nu este eficientă, a înaintat o reclamație către comitetul de etică al Asociației Americane de Psihologie (American Psychological Association – APA). În reclamație, acesta a afirmat, fără să aducă dovezi, că unul dintre membrii lor, un psiholog licențiat, pretindea că mesajele subliminale îi ajutau pe oameni să-și schimbe comportamentul și că el a folosit această tehnologie. Comitetul de etică de la APA a respins în unanimitate această reclamație. Expertul nostru informat a continuat cu o campanie de presă pentru o companie mare de băuturi alcoolice care fusese acuzată că folosește informații subliminale în reclamele ei. Împreună, ei le-au spus americanilor: „Nu vă faceți griji. Lucrul ăsta nu dă rezultate, iar noi nu am făcut niciodată așa ceva."

Toate acestea s-au întâmplat cu adevărat.

Poate că ai început să îți imaginezi existența unei conspirații premeditate care să mențină America neinformată în legătură cu puterea comunicării subliminale. Nu avem nevoie de o conspirație ca să explicăm oricare dintre aceste lucruri. Pentru moment, pune-te în locul lor.

Să presupunem că te-ai îmbogățit ca artist de muzică rock sau că ți-ai croit drum spre o funcție executivă dintr-o corporație uriașă. Ți-ar plăcea să consideri că unul dintre produsele tale a contribuit la o dublă sinucidere? Nu ai crede, mai degrabă, orice altceva?

Să presupunem că ți-ai clădit o carieră universitară și o reputație fiind o autoritate în domeniul tău; nu ți-ai dori faima, lingușirea și banii disponibili în afara academiei? N-ai dori să vorbești și să scrii despre ce ți-ar oferi toate aceste lucruri? Nu te-ai simți mai bine și nu te-ai plăcea mai mult dacă te-ai convinge să crezi în ce spui și ce scrii?

Orwell a comis o greşeală. Cartea *1984* descria tehnologii elaborate şi tortura pe care guvernanţii le foloseau ca să-i determine pe oameni să-i înşele nu doar pe alţii, ci şi pe ei înşişi. Nu avem nevoie de nimic elaborat cu grijă. Facem acest lucru în fiecare zi. Îl facem faţă de noi înşine.

E important să semnalăm un incident specific şi real ca să ilustrăm principii generale. Corporaţiile şi specialiştii menţionaţi aici nu au dat dovadă de mai multă insensibilitate şi iresponsabilitate decât corporaţii şi specialişti similari. Trebuie să te fereşti de ideea că lucrurile ar sta altfel. Există vreo dovadă consistentă care să conducă la convingerea că mesajele subliminale au vreo forţă? În mod evident, aceasta a devenit o chestiune majoră la procesul din Reno, Nevada, în care familiile lui Raymond Belknap şi James Vance i-au intentat proces companiei CBS şi formaţiei de rock Judas Priest pentru omucidere involuntară. În calitate de martor, am fost întrebat dacă există vreo cercetare ştiinţifică corolară exactă care să fi demonstrat vreodată faptul că stimulii subliminali pot provoca o faptă la fel de gravă ca cea comisă de tinerii Vance şi Belknap.

Întrebările pot cere răspunsuri complexe. Această întrebare crucială conţine ideea implicită că un cercetător a luat tineri dezorientaţi, le-a dat să bea ceva bere, le-a prezentat motive de sinucidere ce cuprindeau idei copilăreşti despre curaj şi romantism, a adăugat absurdităţi ambigui şi fascinante la nivel emoţional, după care a mai adăugat şi comenzi subliminale ce îndeamnă la acţiune. Nu a fost întreprinsă niciodată o astfel de cercetare ştiinţifică. Slavă Domnului că de la cel de-al Doilea Război Mondial încoace în domeniul ştiinţei nu s-a înregistrat un asemenea plan odios de cercetare! Niciun comitet alcătuit din oameni nu ar permite un astfel de studiu.

În timpul procesului, am explicat că acest gen de studiu ar fi fost iresponsabil. Am semnalat şi cercetări ştiinţifice despre stimulii subliminali în legătură cu consumul de alcool şi cu depresia. Multe rezultate pozitive au demonstrat că informaţiile subliminale pot alina suferinţa umană. Poate că oamenii au desfăşurat acea muncă de cercetare doar pentru că putea conduce la beneficii. Foarte puţine cercetări au fost efectuate ca să demonstreze contrariul. Aş putea să discut despre toate acestea mult mai elocvent şi să argumentez într-un mod mult mai convingător decât am făcut-o în cadrul depoziţiei de martor. Îţi voi împărtăşi ceea ce am spus de fapt.

Prima întrebare ce mi-a fost adresată a fost să explic cum am ajuns la concluziile mele privind faptul că mesajele subliminale au contribuit, sau nu, la dubla sinucidere.

> Iar eu am răspuns:
>
> Ei bine, am analizat toate informaţiile şi am spus, în esenţă, că, din câte ştiam eu, aceşti doi băieţi puteau fi provocaţi la o acţiune violentă împotriva lor sau împotriva societăţii în general, la un moment dat. Pentru a determina dacă acel conţinut subliminal a fost o cauză a sinuciderii sau nu, trebuie să mă asigur în mintea mea că s-a produs ceva extraordinar, ce-ar fi putut accelera acest lucru.
>
> A existat mult dinamism în viaţa acestor doi tineri, aşa că am căutat să înţeleg dacă în acea zi a fost vreun moment care ar fi indicat că niciunul din ei nu s-ar fi gândit, cu adevărat, la sinucidere. Consider că, în ceea ce-l priveşte pe Raymond Belknap, acest moment a fost atunci când a mers să se tundă, iar pentru James Vance a fost atunci când a mers să facă duş, episod descris sub stare de hipnoză. În consecinţă, în jurul orei 13.00 pentru Raymond şi 14.00 pentru James, nu cred că în acel moment exista ceva care să indice că aceşti doi tineri plănuiseră să se sinucidă în ziua de 23 decembrie.
>
> Trebuie că s-a întâmplat ceva diferit. Sunt de părere că, deşi fumaseră marijuana şi consumaseră

nişte băuturi alcoolice, marijuana nu a fost puternică, iar cantitatea de alcool a fost insuficientă ca să-i determine să se comporte în mod neobişnuit.

Factorii de accelerare pe care i-am luat în considerare au fost: pretinsa dispută ce a avut loc între părinţii lui Vance, pierderea cecului pentru salariu şi faptul că era ziua de 23 decembrie. Crăciunul este un eveniment creştin major şi, indiferent de credinţele pe care le ai, eşti totuşi conştient că e o sărbătoare creştină şi un eveniment spiritual. Apropierea Crăciunului şi faptul că albumul *Stained Class* a fost primit ca dar de Crăciun au fost factori de accelerare. Aminteşte-ţi că albumul fusese aruncat la gunoi din cauza unui conflict ce exista, cel puţin în mintea lui James, între perspectiva sa axiologică, religios vorbind, şi atitudinea lui faţă de interpretarea cântecelor de către Judas Priest.

Am reexaminat, în mod sistematic, literatura ştiinţifică cu privire la studiile subliminale prin prisma caracterului acestor tineri, aşa cum l-am definit din materialele ce mi-au fost trimise. Iniţial, am evaluat sau am căutat studii în care erau corelate prezentarea stimulilor subliminali şi starea de depresie.

Într-un studiu făcut de Henley, în 1975, s-a determinat că prezentarea stimulilor subliminali a avut efect asupra luării deciziilor, iar noi am analizat acest lucru şi am integrat informaţiile atunci când au fost prezentate într-o metodă de metacontrast sau într-o metodă subliminală.[1]

Într-un studiu făcut de Kostantov în 1980, s-a determinat că a existat un rol în alegerea reacţiei ca urmare a influenţelor subliminale şi că stimulii subliminali au un rol determinant în alegerea reacţiilor noastre sau în luarea deciziilor.[2]

Am evaluat faptul că Vance suferise de pe urma pierderii tatălui, nu din cauza morţii, cum am înţeles, ci pentru că a fost părăsit. Am tras concluzii pe care le consider valide şi am analizat studii de specialitate ce abordează tema pierderii persoanei principale care are grijă de tine şi prezentarea stimulilor subliminali.

Am găsit un studiu făcut de Jill Miller, la New York University, care spune în esenţă că stimulii subliminali agresivi, atunci când le sunt prezentaţi supravieţuitorilor ce şi-au pierdut un părinte, provoacă distrugerea mecanismului de apărare hipomaniacă şi intensificarea depresiei.[3] Am căutat să înţeleg influenţa ameninţărilor sau tentativelor de sinucidere anterioare şi studii ce-ar fi fost relevante, direct sau indirect, şi am găsit un studiu al lui Rutstein, realizat în 1973. În esenţă, studiul a demonstrat că există o creştere a depresiei la subiecţii cu tentative de sinucidere ca urmare a stimulilor subliminali agresivi.[4]

Apoi, am căutat să combin aceste tendinţe agresive şi starea depresivă în alte studii specifice. Am găsit un studiu al lui De Martino, de la New York University. În acest studiu, De Martino a prezentat mesajele „Ucide“ şi „Spune“, constatând că efectele stimulilor subliminali erau primite de indivizii care se identificaseră în raportul de autoevaluare ca fiind agresori.[5]

Am găsit un alt studiu, făcut de Silverman, în care era demonstrat că stimulii agresivi modifică patologia – de fapt, manifestă patologia – şi Silverman a dovedit în esenţă că impulsurile congruente provoacă gradul de patologie manifestată.[6]

Am căutat studii privind conexiunea comportamentală directă – studii ce-ar dezvălui un efect direct asupra comportamentului. Am găsit un studiu făcut de Dr. Lee, din 1983, realizat pe agorafobi.[7]

În această fază, am folosit o parte din propriile mele studii, inclusiv unul condus la Weber State University – una dintre universitățile la care am fost student. Studiul a folosit instrumentul psihometric State Trait Anxiety Index, pentru a vedea modul în care mesajele subliminale au influențat comportamentele legate de stres.[8]

După aceea, am luat în considerare conflictul religios, întrucât părea să fie relevant pentru metodele de apărare hipomaniace. În mod obișnuit, noi studiem acest lucru în sens psihanalitic tradițional, ca pe un conflict dintre ego și supraego – supraegoul fiind zona în care avem tabuuri, valorile noastre morale, iar egoul fiind mediatorul de la care ne provin impulsurile, identitatea. Am examinat studiul de mascare în sens invers întreprins de Leclerc, adică prezentând cuvintele în sens invers. Studiul lui Leclerc a fost întreprins la Universitatea din Montréal, Québec.[9]

Studiul lui Leclerc ne-a demonstrat că, într-adevăr, informațiile prezentate mascat, în sens invers – uneori acest lucru e numit metacontrast, atunci când e vorba despre audio subliminal, însă aceasta nu constituie o utilizare adecvată, strictă a cuvântului „metacontrast“ –, au avut influență, au fost percepute. Am căutat și am găsit un studiu al lui Henley, din 1975, care a avut un efect subliminal semnificativ.[10] În acesta, muzica era transmisă într-una dintre urechi, cu cuvinte subliminale, în cealaltă ureche era mascată în sens invers.

La toate acestea, am adăugat experiența mea din numeroase relatări, începând de la indivizi care lucraseră cu programe pe care noi le-am creat pentru intervenții de îngrijire specifică a sănătății până la programe ce au fost folosite în circumstanțe la care nu m-aș fi gândit vreodată. De pildă, un psiholog educațional, prieten de-al meu, i-a dus nepoatei sale, aflată în stare de comă la spitalul din Salt Lake City, o casetă subliminală pentru vindecare, pe care a lăsat-o să ruleze încontinuu. Atunci când ea a ieșit din comă, asistentele și medicii înșiși au spus că primele cuvinte pe care fetița le-a rostit au fost afirmațiile ce existau pe casetă.

Am fost înștiințat de Dl. McKenna, într-una dintre ultimele noastre convorbiri telefonice, că un psiholog educațional a mărturisit sub jurământ faptul că l-a cunoscut pe James Vance și că acesta îi spusese că ei cântau „Fă-o“.

În domeniul muzicii, avem asocierea de muzică și cuvinte, impulsul agresiv, comportamentul agresiv, după care cântatul; în acest context, am ajuns astfel la concluzia că mesajele subliminale de pe albumul *Stained Class* au fost un factor implicat în dubla sinucidere.

Avocatul pentru CBS și Judas Priest a întrebat (Î):

Î: Puteți spune care e ponderea acestui factor?

R: Nu cred că există cineva pe acest Pământ calificat să facă acest lucru.

Î: Asta înseamnă că răspunsul la întrebare e „nu“: nici dumneavoastră și nici altcineva. Corect?

R: Natura situației… sunt perfect conștient de ce anume încercați să mă faceți să spun, domnule Fulstone.

Î: Încerc doar să primesc un răspuns la întrebare.

R: Nu consider că natura situației e potrivită ca să spun „da“ sau „nu“. Nu cred că putem analiza toate elementele reunite în acea zi pentru a spune că unul a fost mai important decât altul. Omul care stă pe acoperișul unei clădiri, reflectând la sinucidere, iar o altă persoană care-i spune „Nu ești bun de nimic.

Fă-o" – să fie acesta un factor? Suntem înclinați să credem că da. Cât de mult este acesta un factor, cum departajezi acei factori? Nu vă pot da un răspuns, neavând suficiente explicații. Mi-aş dori să pot.

Î: Repet: întrebarea pe care v-am adresat-o era „Puteți spune care e ponderea acestui factor?" şi la ea doresc să primesc un răspuns. Dați din cap în semn că „nu". Acesta e răspunsul?

R: Îmi cereți să vă dau procente?

Î: Vă întreb dacă puteți spune cât de mult din acel factor, după părerea dumneavoastră, are de-a face cu mesajele subliminale din dubla sinucidere?

R: În mintea mea, după părerea mea sinceră, aşa cum înțeleg din toate informațiile pe care le am în față, fără acele mesaje, fără acea cântare, fără asocierea versurilor „Nu merită să trăieşti în lumea asta" etc., nu cred că în acea zi acei tineri şi-ar fi luat viața.

Î: Revin la întrebarea mea şi referiți-vă strict la ea: ați spus că, după părerea dumneavoastră, mesajele subliminale din albumul *Stained Class* au fost un factor în dubla sinucidere.

R: Da.

Î: Întrebarea mea este: „Puteți să-mi spuneți ce pondere a avut acest factor?"

R: Cred că am răspuns. Sincer, nu sunt sigur acum ceea ce întrebați, de fapt.

Î: Ați combinat mesajul cu versurile, cu melodia şi, mai ştii, cu orice altceva ați putea crede că există. Încerc să vă determin să-mi spuneți: fie poți separa mesajele subliminale ca fiind un factor şi să precizați care e ponderea acestui factor, fie îmi spuneți că nu poți face acest lucru, ceea ce am înțeles că ați spus la început.

R: Nu cred că vă pot spune ce pondere a avut acest factor.

Î: Părerea dumneavoastră e că sinuciderea şi tentativa de sinucidere a lui Ray Belknap şi James Vance nu s-ar fi produs dacă nu ar fi existat mesajele subliminale?

R: În acea zi, da.

Î: Atunci când spuneți acest lucru, separați mesajele subliminale de ceilalți factori pe care i-ați prezentat?

R: Nu cred că acest lucru e cu putință, domnule Fulstone.

Î: În regulă. Cum se face că puteți spune că sinuciderea şi tentativa de sinucidere nu s-ar fi produs dacă nu ar fi existat mesajele subliminale?

R: Consider că toate elementele reunite în acea zi s-au îmbinat cu prezentarea unui album care era, el însuşi, semnificativ pentru dl. Vance şi dl. Belknap. Era un album pe care dl. Belknap i l-a oferit Dl. Vance în semn de prietenie, dar acesta îl aruncase pentru că intra în conflict cu perspectiva sa creştină asupra lumii. Acel album conținea versuri pe care ei le-au cântat, „Fă-o", versuri despre care consider că îi fac pe unii să creadă că viața nu merită să fie trăită, iar acest lucru s-a îmbinat într-o configurație psihologică (gestalt), ca să producă actul de înstrăinare totală de viață şi disperare fundamentală.

Î: Toate acestea sunt, în esență, speculații, nu-i aşa?

R: V-aş cere să definiți cuvântul „speculație", domnule Fulstone. Dacă vă referiți la speculație ca la presupuneri pe care le fac despre o situație necunoscută, fără să extrapolez pornind de la ceea ce cunosc, voi spune că nu e aşa. Dacă vă referiți la speculație în sensul că fac deducții, extrapolez, fac tot ce pot mai bine ca să integrez cunoştințe pe care le-am dobândit în viața mea, prin mijloace variate, pentru a discerne, atunci aș spune că așa e.

Î: Spuneți, așadar, că, potrivit opiniei dumneavoastră, sinuciderea nu s-ar fi produs dacă nu ar fi fost mesajele subliminale și că, de asemenea, nu s-ar fi produs, dacă nu s-ar fi consumat droguri și băuturi alcoolice în acea zi?

R: Nu, nu spun acest lucru. Răspunsul e „nu".

Î: Spuneți că sinuciderea și tentativa de sinucidere nu s-ar fi petrecut dacă nu ar fi fost disputa dintre părinții lui Vance?

R: Aș considera că disputa dintre părinții lui Vance ar putea fi un factor ce a contribuit. Nu aș spune că poți separa acest lucru. Pentru mine, factorii semnificativi din acea zi au fost disputa părinților, pierderea cecului de salariu, apropierea Crăciunului, sentimentul de disperare al tânărului ce pare să fi fost provocat, cel puțin în parte, de toate aceste lucruri la un loc și căruia i s-a oferit, în aceeași zi, albumul *Stained Class*, cu conținutul versurilor și, totodată, cu cel subliminal, împreună cu toate celelalte semnificații pe care le avea pentru tânărul Vance. Cred că faptul că ei au ales, ca loc în care să se sinucidă, zona din spatele curții unei biserici este legat de celelalte conflicte și e mult mai mult decât o coincidență.

Spusele tânărului Vance, că a văzut cum, din spatele capului lui Belknap, se ridicau flăcări de foc – când acest lucru nu s-a petrecut în realitate – ar indica că această percepție este oarecum distorsionată și consider că e mai mult decât o coincidență faptul că ilustrația de pe coperta albumului prezintă, în esență, ceea ce Vance spune că a văzut.

Vine, cred eu, un moment în care putem să luăm toate aceste elemente și să le punem la un loc, iar simpla coincidență nu le poate explica.

Note

Prefață

1. Overbye, D., 2007, „Free Will: Now You Have It, Now You Don't", *New York Times*, 2 ianuarie.
2. *Ibid.*

Capitolul 1

1. Locke, J., 1996, *An Essay Concerning Human Understanding*, Kenneth P. Winkler (ed.), Indianapolis, IN, Hackett Publishing Company.
2. Boone, J.A., 1939, *Letters to Strongheart*, Upper Saddle River, N.J., Prentice Hall.

Capitolul 2

1. Baars, B., 1997, *In the Theater of Consciousness: The Workspace of the Mind*, Oxford, Oxford University Press.
2. Libet, B., *et al.*, 1967, „Unconscious Process and the Evoked Potential", *Science*, 158, p. 1597.
3. Soon, C.S., Brass, M., Heinze, H. și Haynes, J., 2008, „Unconscious determinants of free decisions in the human brain", *Nature Neuroscience*, 11, pp. 543–545. Citat de Hotz, R., 2008, „Get Out of Your Own Way", *Wall Street Journal*, 27 iunie, A9, http://online.wsj.com/public/article_print/ SB121450609076407973.html.
4. Bernays, E., 2005, *Propaganda*, Brooklyn, New York, Ig Publishing.
5. Ament, P., 2006, „Fascinating Facts About Joseph Swan: Inventor ofthe Light Bulb in 1879", http://www.ideafnder.com/history/inventors/ swan.htm.
6. Bullock, A., 2004, *The Secret Sales Pitch*, San Jose, Calif., Norwich Publishers.
7. *Ibid.*
8. *Ibid.*
9. Bernays, E., 2005, *Propaganda*, Brooklyn, New York, Ig Publishing.

10. Pratkanis, A., și Aronson, E., 2001, *Age of Propaganda*, New York, W.H. Freeman.

11. Orwell, G., 1992, *1984*, New York, Everyman's Library.

12. Obrec, L., 1999, „Marketing, Motive and Dr. Freud", *Detroiter Magazine*, decembrie 1999.

13. *Ibid.*

14. Packard, V., 1957, *The Hidden Persuaders*, New York, Pocket Book.

15. Pratkanis, A., și Aronson, E., 2001, *Age of Propaganda*, New York, W.H. Freeman.

16. Hansen, G.P., 1992, „CSICOP and the Skeptics: An Overview", *The Journal of the American Society for Psychical Research*, 86.

17. Bornstein, R.F., și Pittman, T.S., editori, 1992, *Perception Without Awareness: Cognitive, Clinical, and Social Perspectives*, New York, Guilford Press.

18. Warrick, J. Dir., 2008, *Programming The Nation*, Ignite Productions.

Capitolul 3

1. Cialdini, R.B., 1992, *Influence: Science and Practice*, New York, Harper Collins.

2. *Ibid.*

3. *Ibid.*

4. *Ibid.*

5. *Ibid.*

6. *Ibid.*

7. Feinberg, R.A., 1990, „The Social Nature of the Classical Conditioning Phenomena in People", *Psychological Reports*, 67, pp. 331–334.

8. Bornstein, R.F., Leone, D.R., și Galley, D.J., 1987, „The Generalizability of Subliminal Mere Exposure Effects", *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, pp. 1070–1079.

9. Aleccia, J., 2008, „Without Ads, Restless Legs May Take a Hike", MSNBC, 14 mai 2008. www.msnbc.msn.com/id/24603237.

10. Milgram, S., 1963, „Behavioral Study of Obedience", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, pp. 371–378.

11. Cialdini, R.B., 1992, *Influence: Science and Practice*, New York, Harper Collins.

12. *Ibid.*

13. *Ibid.*

14. Frankl, V., 1963, *Man's Search for Meaning*, New York, Pocket Books.

15. Cialdini, R.B., 1992, *Influence: Science and Practice*, New York, Harper Collins.

Capitolul 4

1. Donohue, S., 2008, „Corrie Coup for Slater PR", *Manchester Evening News*, 27 mai.

2. Bullock, A., 2004, *The Secret Sales Pitch*, San Jose, Calif., Norwich Publishers.

3. Key, W.B., 1992, *Subliminal Ad-Ventures In Erotic Art*, Brandon, Vt., Brandon Books.

Capitolul 5

1. Langer, E.J., 1990, *Mindfulness*, New York, Perseus Books Group.

2. Taylor, E., 2007, *Choices and Illusions*, Carlsbad, Calif., Hay House.

3. Gergen, D., 1996, „Harvard's «Talented Tenth»", *U.S. News and World Report*, 10 martie.

4. Carpenter, S., 2008, „Buried Prejudice", *Scientific American Mind*, mai 2008, pp. 33–39.

5. Correll, J., Park, B., Judd, C.M., și Wittenbrink, B., 2002, „The Police Officer's Dilemma", http://home.uchicago.edu/~jcorrell/TPOD.

6. Jackson, H., 2004, „Research of the Effects of Television", www.labourofove.org/tv-toys-&-technology/television/research-on-the-effects-of-television.

7. Lippmann, W., 1997, *Public Opinion*, New York, Free Press.

8. *Ibid.*

Capitolul 6

1. Romains, J., 1960, „CIA Study on Brainwashing", http://www.fdrs.org/brainwashing_america.html.

2. Keith, J., 1997, *Mind Control, World Control*, Kempton, Ill., Adventures Unlimited Press.

3. *Ibid.*

4. *Ibid.*

5. *Ibid.*

6. BBC, 2003, „God on the Brain", http://www.bbc.co.uk/science/horizon/2003/godonbrain.shtml.

7. Jones, T.F., 2000, „Mass Psychogenic Illness: Role of the Individual Physician", *American Family Physician*, 15 decembrie.

8. Alexander, M., 2001, „Thirty Years Later, Stanford Prison Experiment Lives On", *Stanford Report*, 22 august.

9. Amitrani, A., și Di Marzio, R., 2001, „Blind, or just don't want to see?", *Cult and Society*, Vol. 1, Nr. 1, p. 2001.

10. Keith, J., 1997, *Mind Control, World Control*, Kempton, Ill., Adventures Unlimited Press.

11. *Ibid.*

12. *Ibid.*

13. *Ibid.*

14. *Ibid.*

15. *Ibid.*

16. Chaitkin, A., 1994, „From Eugenics to Assassination", *British Psychiatry*, 7 octombrie.

17. Wanttoknow.info., 2008, „Mind Control Cover-up: The Secrets of Mind Control", www.wanttoknow.info/mindcontrol.

18. Ronson, J., 2004, *The Men That Stare at Goats*, New York, Simon and Schuster.

19. Keith, J., 1997, *Mind Control, World Control*, Kempton, Ill., Adventures Unlimited Press.

20. Wikipedia, Project MKUltra, www.en.wikipedia.org/wiki/Mkultra.

21. Norton, P.J., 2008, „Bush and the CIA", *Freedom of Thought, Public Journal*, 12 martie, http://journals.aol.com/pomansings/freedom-of-thought/entries/2008/03/12/clinton-george-h.w.-bush-and-the-cia/1032.

22. Select Committee on Intelligence, 1977, *Project MKULTRA, The CIA's Program of Research in Behavioral Modifcation*, Joint Hearing, U.S. Senate. Wash., Government Printing Office.

23. Drosnin, M., 1994, „Mind Control in Waco? The FBI, the Russians and David Koresh", *The Village Voice*, 39, p. 18.

24. *Ibid.*

25. Wikipedia, *Skull and Bones*, http://en.wikipedia.org/wiki/Skull_and_Bones.

26. Begich, N., şi Manning, J., 2002, *Angels Don't Play This HAARP*, Anchorage, Alaska, Earthpulse Press.

27. Wikipedia, *High Frequency Active Auroral Research Program*, http://en.wikipedia.org/wiki/High_Frequency_Active_Auroral_Research_Program.

28. Begich, N., şi Manning, J., 2002, *Angels Don't Play This HAARP*, Anchorage, Alaska, Earthpulse Press.

29. Keith, J., 1997, *Mind Control, World Control*, Kempton, Ill., Adventures Unlimited Press.

30. Smith, J.E., 1998, *HAARP: The Ultimate Weapon of Conspiracy*, Kempton, Ill., Adventures Unlimited Press.

31. Anonim, 1976, „The Microwave Furor", *Time Magazine*, 22 martie 1976, http://www.time.com/time/magazine/article/0,9171,911755,00.html.

32. Begich, N., şi Manning, J., 2002, *Angels Don't Play This HAARP*, Anchorage, Alaska, Earthpulse Press.

33. *Ibid.*

34. Adachi, K., 2006, „Mind Control: The Ultimate Terror", *Educate Yourself: The Freedom of Knowledge, The Power of Thought*, http://educate-yourself.org/mc/.

35. Krawczyk, G., 1993, „Mind Control and the New World Order", *Nexus Magazine*, februarie/martie.

36. Keith, J., 1997, *Mind Control, World Control*, Kempton, Ill., Adventures Unlimited Press.

37. Weinberger, S., 2008, „Army Yanks «Voice-To-Skull Devices» Site", *Wired Blog Network*, http://blog.wired.com/defense/2008/05/armyremoves-pa.html

38. Weinberger, S., 2007, „The Other MEDUSA: A Microwave Sound Weapon", *Wired Blog Network*, http://blog.wired.com/defense/2007/08/ the-other-medus. html.

39. Hambling, D., 2008, „Microwave ray gun controls crowds withnoise", New-Scientist.com news service, http://technology.newscientist. com/article/wave-ray-gun-controls-crowds-with-noise.html.

Capitolul 7

1. Dunham, W.R., 1984, *The Science of Vital Force*, Boston, Mass., Damrell and Upham.

2. Taylor, E., 2007, „Subliminal Information Theory Revisited: Casting Light on a Controversy", *Annals: The Journal of the American Psychotherapy Association*, toamna 2007, pp. 29–33.

3. Taylor, E., 2007, *Choices and Illusions*, Carlsbad, Calif., Hay House.

4. Choi, C., 2007, „Subliminal Messages Fuel Anxiety", *Live Science*, http://www .livescience.com/health/070802_micro_expressions.html.

5. Motluk, A., 2006, „Subliminal Advertising May Work After All", *New Scientist*, 2549, p. 16.

6. CBC News, 2007, „Ontario removes video slot machines fashingwinning images", CBCNEWS.CA, 26 februarie. http://www.cbc.ca/canada/story/2007/02/25/ video-lottery.html.

7. Nauert, R., 2007, „The Influence of Subliminal Messages", *Psych Central News*, http://psychcentral.com/news/2007/12/27/e-influence-of-subliminal-messages/1712.html.

8. Claburn, T., 2008, „Apple's Logo Makes You More Creative Than IBM's", *InformationWeek*, 19 martie, http://www.informationweek.com/news/internet/showArticle.jhtml?articleID206904786.

9. Lee, J., 2008, „Ten investigated on split-second ads", *The Sidney Morning Herald*, 21 februarie.

10. BBC News, 2007, „Subliminal images impact on brain", 9 martie, http://news.bbc.co.uk/2/hi/health/6427951.stm.

11. Spiering, M., Everaerd, W., Karsdrop, P., şi Both, S., 2006, „Nonconscious Process of Sexual Information: A Generalization to Women", *The Journal of Sex Research*, 43.

12. *Ibid.*

13. Shrinkage Control Technologies, 2007, „Does Subliminal Programming Work?", 20 martie, http://www.shrinkagecontrol.net/work.asp?pageswork.

14. Bullock, A., 2004, *The Secret Sales Pitch*, San Jose, Calif., Norwich Publishers.

15. *Ibid.*

16. Perkins, S., 2003, „Dirty Rats: Campaign ad may have swayed voters subliminally", *Science News*, 163/8, pp. 116–117.

17. Key, W.B., 1992, *Subliminal Ad-Ventures In Erotic Art*, Brandon, Vt., Brandon Books.

18. Romano, A., 2008, „Expertinent: The Political Psychology of Race and Gender", *Newsweek*, 12 martie, http://blog.newsweek.com/blogs/stumper/archive/2008/03/12/t-the-political-psychology-of-race-and-gender.aspx.

19. Weinberg, S., 2008, „The Weird Russian Mind-Control Research Behind a DHS Contract", *Wired*, 20 septembrie, http://www.wired.com/politics/security/news/2007/09/mind_ reading?currentPage=all.

20. *Ibid.*

21. Stark, T.I., 2007, „Do Subliminal Audio Tapes Work?", *Real Magic*, www.realmagick.com/articles/50/550.html

22. Pratkanis, A., şi Aronson, E., 2001, *Age of Propaganda*, New York, W.H. Freeman

23. Epley, N., 1999, „What Every Skeptic Should Know about Subliminal Persuasion", *Skeptical Inquirer*, septembrie-octombrie.

Capitolul 8

1. Whitehead, J.E. (1991), „Vance, E.J.R., Vance, P., Robertson, A., – vs – Judas Priest, CBS *et al.*", Case No. 86-5844 and 86-3939, Dept. No. 1. Judicial District Court of the State of Nevada in and for the County of Washoe.

2. U.S. House of Representatives, 1984, *Subliminal Communication Technology: Committee on Science and Technology*, Honolulu, Hi., University Press of the Pacific.

3. Whitehead, J.E. (1991), „Vance, J., Vance, E.J.R., Vance, P. Robertson, A., – vs – Judas Priest, CBS *et al.*", Case No. 86-5844 and 86-3939, Dept. No. 1. Judicial District Court of the State of Nevada in and for the County of Washoe.

4. U.S. House of Representatives, 1984, *Subliminal Communication Technology: Committee on Science and Technology*, Honolulu, Hi., University Press of the Pacific.

5. *Ibid.*

6. *Ibid.*

7. *Ibid.*

8. *Ibid.*

9. *Ibid.*

Capitolul 9

1. Roche, K., 1993, „The Effects of Auditory Subliminal Messages on the Behavior of Attention Deficit Disordered Children", University of Phoenix, AZ.

2. Plante T.G., Doan, B.T., DiGregorio, M.P., şi Manuel, G.M., 1993, „The Influence of Aerobic Exercise and Relaxation Training on Coping With Test-Taking Anxiety", Children's Health Council/Stanford University, CA.

3. Ashley, D., 1993, „The Effect of Subliminally-Presented Reinforcing Stimuli on Factual Material", University of Southern California, CA.

4. Isaacs, J., 1991, raport nepublicat, „The Other 90%", CA.

5. Pelka, R., 1991, „Application of Subliminal Therapy to Over Weight Subjects", Armed Forces University Munich, Germania.

6. Kruse, P., *et. al.*, 1991, „Suggestion and Perceptual Instability: Auditory Subliminal Influences", Bremen University, Germania.

7. Galbraith, P., şi Barton, B., 1990, „Subliminal Relaxation: Myth of Method", Weber State University, UT.

8. Reid, J., 1990, „Free of Depression Subliminal Study", Colorado State University, CO.

9. Taylor, E., McCusker, C., şi Liston, L., 1986, „A Study of the Effects of Subliminal Communication on Inmates at the Utah State Prison", *Subliminal Communication*, Medical Lake, WA, R.K. Books.

10. Taylor, E., 1990, „The Effect of Subliminal Auditory Stimuli in a Surgical Setting Involving Anesthetic Requirements", Progressive Awareness Research, WA.

11. Taylor, E., 1992, „Longitudinal Study: Cancer Remission", Progressive Awareness Research, WA.

12. Moore, T., 1990, emisiune radiotransmisă în direct.

13. Urban, M., 1992, „Auditory Subliminal Stimulations: A Re-Examination", *Journal of Perceptual and Motor Skills*, 74, pp. 515–541.

14. Pribram, K., 1982, *Holographic Paradigms and Other Paradoxes*, editat de Ken Wilbur, Boulder, Colo., New Science Library.

15. Kruse, P., *et al.*, 1991, „Suggestion and Perceptual Instability: Auditory Subliminal Influences“, Bremen University, Germania.

16. Taylor, E., 1990, „The MIP Paradigm“, lucrare nepublicată.

17. Smith, G., şi Danielsson, A., 1979, „Anxiety and Defensive Strategies in Childhood and Adolescene“, *Psychology Issues*, 12 (Monografia 3), International University Press.

18. Pribram, K., 1982, *Holographic Paradigms and Other Paradoxes*, editat de Ken Wilbur, Boulder, Colo., New Science Library.

19. *Ibid.*

20. *Ibid.*

21. Skinner, B.F., 1930, „On the Inheritance of Maze Behavior“, *Journal of General Psychology*, 5, pp. 427-458.

22. Taylor, E., 1988, *Subliminal Learning: An Eclectic Approach*, Medical Lake, Wash., R.K. Books.

23. McTaggart, L., 2002, *The Field: The Quest for the Secret Force of the Universe*, New York, Harper Collins.

24. Sperry, R.W., 1969, „A Modified Concept of Counsciousness“, *Psychological Review*, 76, pp. 532–536.

25. Zaidel, E., 1985, *The Dual Brain*, New York, Guilford Press.

26. *Ibid.*

27. Blumstein S., şi Cooper, W., 1974, „Hemispheric Processing of Intonation Contours“, *Cortex*, 10, pp. 146–158.

28. Ross, E., 1981, „The Aprosodias: Functional-Anatomic Organisation of the Affectice Components of Language in the Rich Hemisphere“, *Archives of Neurology*, 38, pp. 561–569.

29. Ornstein, R., 1970, *The Psychology of Consciouness*, Orlando, Fla., Harcourt Brace Jovanovich.

30. *Ibid.*

31. Ferguson, M., 1991, „Auditory Laterality – the Dominance of One Ear or the Other – Is a Key Factor in Childhood Dyslexia“, *New Sense Bulletin*, 16 (9), p. 7.

32. *Ibid.*

33. Springer, S.P., şi Deutsch, G., 1981, *Left Brain Right Brain*, New York, Freeman and Co.

34. *Ibid.*

35. *Ibid.*

36. *Ibid.*

37. *Ibid.*

38. *Ibid.*

39. *Ibid.*

40. Oates, D., 1991, *Reverse Speech*, Minneapolis, Minn., Knowledge Systems, Inc.

41. *Ibid.*

42. *Ibid.*

43. Taylor, E., 1991, *Thinking Without Thinking*, Medical Lake, Wash., R.K. Books.

44. Kappas, J., 1985, *Professional Hypnotism Manual: Introduing Physical and Emotional Suggestibility and Sexuality*, Van Nuys, Calif., Panorama Publishing Co.

45. Oates, D., 1991, *Reverse Speech*, Minneapolis, Minn., Knowledge Systems, Inc.

46. Moore, T., 1992, „Subliminal Perception: Facts and Fallacies“, *Skeptical Inquirer*, 16, pp. 273–281.

47. Wonder, J., şi Donovan, P., 1984, *Whole Brain Thinking*, New York, First Ballantine Books.

48. Dixon, N., 1981, *Preconscious Processing*, New York, John Wiley and Sons.

49. Galbraith, P., şi Barton, B., 1990, „Subliminal Relaxation: Myth or Method“, Weber State University, Utah.

50. Reid, J., 1990, „Free of Depression Subliminal Study“, Colorado State University, CO.

51. Taylor, E., 1990, „The Effect of Subliminal Auditory Stimuli in a Surgical Setting Involving Anesthetic Requirements“, Progressive Awareness Research, WA.

52. Kruse, P., *et al.*, 1991, „Suggestion and Perceptual Instability: Auditory Subliminal Influences“, Bremen University, Germania.

53. Pelka, R., 1991, „Application of Subliminal Therapy to Over Weight Subjects“, Armed Forces University Munich, Germania.

54. Plante T.G., Doan, B.T., DiGregorio, M.P., şi Manuel, G.M., 1993, „The Influence of Aerobic Exercise and Relaxation Training on Coping With Test-Taking Anxiety“, Children's Health Council/Stanford University, CA.

55. Roche, K., 1993, „The Effects of Auditory Subliminal Messages on the Behavior of Attention Deficit Disordered Children“, University of Phoenix, AZ.

Capitolul 10

1. Taylor, E., 1991, *Thinking Without Thinking*, Medical Lake, Wash., R.K. Books.

Capitolul 11

1. Gödel, K., 1992, *On Formally Undecidable Propositions of Principia Mathematica and Related Systems*, Mineola, NY., Dover Publications.

2. Hawking, S., 1988, *A Brief History of Time: From the Big Bang to Black Holes*, New York, Bantam.

Capitolul 12

1. Nelson, J., 1987, *The Perfect Machine: TV in the Nuclear Age*, Ontario, Canada, Dec Book Distribution.

Capitolul 13

1. Hagelin, J.S., Rainforth, M.V., Orme-Johnson, D.W., Cavanaugh, K.L., Alexander, C.N., Shatkin, S.F., Davies, J.L., Hughes, A.O., Ross, E., 1999, „Effects of Group Practice of the Transcendental Meditation Program on Preventing Violent Crime in Washington, DC: Results of the National Demonstration Project June-July 1993", *Social Indicators Research*, 47, 2, pp. 153–201.
2. Sheldrake, R., 1995, *The Presence of the Past: Morphic Resonance and the Habits of Nature*, Rochester, Vt., Park Street Press.
3. McTaggart, L., 2002, *The Field: The Quest for the Secret Force of the Universe*, New York, Harper Collins.
4. Dawkins, R., 1978, *The Selfish Gene*, Oxford, Oxford University Press.
5. Lipton, B., 1991, „Liquid Crystal Consciouness", nepublicat.
6. Dossey, L., 1997, *Healing Words*, New York, HarperOne.
7. Radin, D., 2008, comunicare privată.

Capitolul 14

1. Sheila, O., şi Schroeder, L., 2007, *Superlearning 2000*, New York, Dell.
2. Moine, D., şi Lloyd, K., 1990, *Unlimited Selling Power: How to Master Hypnotic Selling Skills*, New York, Hall Press.
3. Taylor, E., 1991, *Thinking Without Thinking*, Medical Lake, Wash., R.K. Books.
4. Nelson, J., 1987, *The Perfect Machine: TV in the Nuclear Age*, Ontario, Canada, Dec Book Distribution.
5. Sacks, O., 1999, *Awakenings*, New York, Vintage Press.

Capitolul 16

1. Bohm, D., şi Peat, D., 1987, *Science Order and Creativity*, New York, Bantam.
2. Maltz, M., 1969, *Psycho-Cybernetics*, New York, Pocket Books.
3. Richardson, A., 1994, *Individual Differences in Imaging: Their Measurement, Origins, and Consequences (Imagery and Human Development)*, Amityville, NY, Baywood Publishing Co.
4. *Ibid.*

5. Bandler, R., şi Grinder, J., 1979, *Frogs Into Princes*, Boulder, Colo., Real People Press.
6. Jung, C., 1968, *Man and his Symbols*, New York, Dell.
7. Diamond, J., 1989, *Your Body Doesn't Lie*, New York, Grand Central Publishing.
8. Penfield, W., 1955, „The Role of the Temporal Cortex in Certain Psychical Phenomena", *Journal of Mental Science*, 1955, 101, pp. 451–465.
9. LaBerge, S., 1991, *Exploring The World of Lucid Dreaming*, New York, Ballantine Books.
10. Taylor, E., 1991, *Thinking Without Thinking*, Medical Lake, Wash., R.K. Books.
11. Hay, L., 1984, *You Can Heal Your Life*, Hay House, Carlsbad.
12. Tolle, E., 2008, *A New Earth*, New York, Penguin Books.
13. Helmstetter, S., 1990, *What to Say When You Talk to Yourself*, New York, Pocket Books
14. Hawkins, R., 2002, *Power vs. Force*, Carlbad, Calif., Hay House.
15. McCukser, C., 2000, *Cranial Electroteraphy Stimulation*, http://home.comcast.net/charlesmccusker/website.html.
16. Taylor, E., 1988, Subliminal Learning: An Eclectic Approach, Medical Lake, Wash., R.K. Books.

Capitolul 17

1. Mandino, O., 1986, *The Choice*, New York, Bantam.

Capitolul 18

1. King, M.L., 2000, *A Knock at Midnight: Inspiration from the Great Sermons of Reverend Martin Luther King, Jr.*, New York, Grand Central Publishing.

Capitolul 19

1. May, E., Utts, J.M., şi Spottiswoode, S.J.P., 1995, „Decisions Augumentation Theory: Toward a Model of Anomalous Phenomena", *Journal of Parapsychology*, 59, pp. 195–220.
2. McTaggart, L., 2002, *The Field: The Quest for the Secret Force of the Universe*, New York, Harper Collins.

Capitolul 20

1. Joyce, S.J., 2007, *Teaching an Anthill to Fetch*, Calgary, Canada, Mighty Small Books Publishing.

Epilog

1. Buzan, T., 2002, *How to Mind Map*, New York, Thorsons.

2. Sheldrake, R., 1995, *The Presence of the Past: Morphic Resonance and the Habits of Nature*, Rochester, Vt., Park Street Press.

Anexa 1

1. Hess, J., 1981, „Subliminal suggestion during anesthesia to control postoperative complications" (scrisoare), *AANA Journal*, 49 (2), pp. 209–210.

Anexa 5

1. Henley, S.H., 1975, „Cross modal effects of subliminal verbal stimuli", *Scandinavian Journal of Psychology*, 16 (1), pp. 30–36.
2. Kostandov, E., Arzumanov, J., Vazhnova, T., Reshchikova, T., și Shostakovich, G., 1980, „Conditional mechanisms of decisions making", *Pavlovs Journal of Biological Science*, 15 (4), pp. 142–150.
3. Miller, J.M., 1974, „The effects of aggressive stimulation upon young adults who have experienced the death of parent during childhood or adolescence", *Disertation Abstracts International*, 35 (2-B), pp. 1055–1056.
4. Rutstein, E.H., și Goldberger, L., 1973, „The effects of aggressive stimulation on suicidal patients. An experimental study of the psychoanalytic theory of suicide", *Psychoanalysis and Contemporary Science*, 2, pp. 157–174.
5. De Martino, C.R., 1969, „The effects of subliminal stimulation as a function of stimulus content, drive arousal and priming and defense against drive", *Dissertation Abstracts*, 29, (12-B), p. 4843.
6. Silverman, L.H., și Candell, P., 1970, „On the relationship between aggressive activation, symbiotic merging, intactness of body boundaries, and manifest pathology in schizophrenics", *Journal for Nervous Mental Disorders*, 150 (5), pp. 387–399.
7. Lee, I., Tyrer, P., și Horn, S., 1983, „A comparison of subliminal, supraliminal and faded phobic cine-films in the treatment of agoraphobia", *British Journal of Psychiatry*, 143, pp. 356–361.
8. Galbraith, P., și Barton, B., 1990, „Subliminal Relaxation: Myth of Method", Weber State University, UT.
9. Leclerc, C., și Freibergs, V., 1971, „The influence of perceptual and symbolic subliminal stimuli on conceput formation", *Canadian Journal of Psychology*, 25 (4), pp. 292–301.
10. Henley, S.H., 1975, „Cross modal effects of subliminal verbal stimuli", *Scandinavian Journal of Psychology*, 16 (1), pp. 30–36.

MULȚUMIRI

„În spatele fiecărui bărbat autentic se află o femeie autentică." „Calea spre succes este plină de femei care își susțin soțul să meargă pe ea." „În spatele fiecărui bărbat remarcabil se află o femeie și mai remarcabilă." Toate aceste proverbe descriu viața pe care o duc eu cu soția mea. Soția mea – cât de nepotrivit e să pun „a mea" după „soție", de parcă ea ar fi vreo posesiune asemenea cu casa mea, cartea mea, contul meu! Uneori, limbajul nostru pare absolut incapabil să exprime ce simțim cu adevărat.

Fermecătoarei persoane care își spune „soția mea" trebuie să-i exprim recunoștința mea profundă. Pur și simplu, această carte nu ar fi existat dacă nu ar fi fost sprijinul ei permanent. Iar dacă această carte își atinge scopul de a te informa despre cum îți poate fi luată puterea și cum poți să ți-o recapeți, aceasta se datorează stăruinței ei neobosite și îmbărbătărilor ei permanente.

Îți mulțumesc, Ravinder! Ai iubirea, respectul, aprecierea și recunoștința pe care le meriți cu prisosință!

Trebuie să-i mulțumesc și minunatei editoare Suzanne Brady. De mai bine de 20 de ani, ea a fost atât prietena mea loială, cât și talentata mea editoare. Dacă îți place cât de cât lucrarea mea, atunci recunoștința trebuie să-i fie adresată lui Suzanne, căci ea îmi ia mâzgăliturile și le rafinează în moduri de care numai ea e în stare.

Îți mulțumesc, Suzanne!

Doresc să-i mulțumesc și extraordinarei echipe de la editura Hay House: Jessicăi Kelley, care a adaptat și structurat manuscrisul în repetate rânduri, lui Jill Kramer, unul dintre cei mai eficienți oameni cu care am lucrat vreodată, lui Charles McStravick, pentru minunatul design al copertei, tuturor celorlalți membri din echipă, care lucrează în spatele cortinei, și, desigur, lui Louise Hay și Reid Tracy pentru realizările lor extraordinare.

Îți mulțumesc, Hay House!

În onoarea lui Roy și Lois Bey, fără de care această carte nu ar exista.

Cuprins

Prefață 7
Introducere 11

Cartea întâi: Cele două fețe ale persuasiunii

Partea I. Mintea ca asasin: Partea întunecată a persuasiunii

Capitolul 1. Duhul 19
Capitolul 2. Suntem oare manipulați? 28
Capitolul 3. Principii pentru a fi convinși să ne dăm acordul și mecanisme de apărare 42
Capitolul 4. Tehnici de marketing 72
Capitolul 5. Spălarea creierului de zi cu zi 99
Capitolul 6. Îndoctrinare silită: interogare și control mental 111

Partea a II-a. Trecerea: Să călătorim spre partea luminoasă a persuasiunii

Capitolul 7. Comunicarea subliminală 137
Capitolul 8. Statutul legal al comunicației subliminale 151
Capitolul 9. Paradigma MIP și vorbirea inversată... 161
Capitolul 10. Informațiile nedetectabile........ 190

Cartea a doua: Să deținem controlul asupra puterii minții

Partea I. Mintea ca vindecător: Programarea pentru succes, sănătate și spiritualitate

Capitolul 11. Descoperirea de sine/Transformarea... 199
Capitolul 12. Iertarea și o inimă fericită 211
Capitolul 13. Credințe, convingeri și intenții........ 226

Capitolul 14. Stările modificate de conştiinţă 235

Partea a II-a. Implementarea vindecării: Instrumente ce dau putere

Capitolul 15. Schimbarea şi instrumentele prin care să o facem 247
Capitolul 16. Evitarea suprastimulării 305
Capitolul 17. Planul de 50 de zile 309
Capitolul 18. Cele şapte principii fundamentale ... 318
Capitolul 19. Metafizică aplicată 328
Capitolul 20. Sinele maxim 340

Epilog. Până la capăt 343
Anexa 1. Rezultatele cercetărilor privind InnerTalk® 356
Anexa 2. Chestionar pentru responsabilitatea de sine 365
Anexa 3. Afirmaţii pentru inteligenţa spirituală înnăscută 369
Anexa 4. Afirmaţii pentru pace mentală 377
Anexa 5. Spălarea de creier în instanţă în SUA 379
Note 399
Mulţumiri 411

Editura For You

Str. Hagi Ghiţă, nr. 58, Sector 1, Bucureşti
Tel./fax: 021/665.62.23
Mobil: 0724.212.695; 0724.212.691
E-mail: comenzi@editura-foryou.ro
Website: www.editura-foryou.ro
Facebook: Editura-For-You
Instagram: @edituraforyou
Twitter: @EdituraForYou

„Trăim într-o lume preocupată foarte mult de metodele de vindecare alternativă, de efectele fizice neobişnuite, de descoperirile parapsihologice, de cărţile de dezvoltare spirituală şi altele de acelaşi gen.

Am petrecut 30 de ani studiind mintea, dar am intrat în acest domeniu pe uşa din spate. Interesul meu iniţial nu a avut nimic de-a face cu evoluţia personală sau cu spiritualitatea, ci cu aspectele practice ale muncii mele de examinator şi cercetător al minciunii. Cu cât am învăţat mai mult despre mecanismele mentale, cu atât am început să apreciez mai mult potenţialul lăuntric incredibil pe care toţi îl deţinem."

Dr. Eldon Taylor

Explozia tehnologică din secolul XXI ne oferă nenumărate instrumente de lucru și oportunități. În prezent, practic orice pare posibil. Însă inovațiile pozitive au venit la pachet cu consecințe periculoase, care ne privează de un drept din naștere: puterea minții de a gândi liber.

Cartea ***Programarea mentală*** ne prezintă numeroase cercetări efectuate pentru a descoperi modalitățile în care ne sunt controlate fiecare gând și fiecare dorință. Ceea ce vei afla din ea te va șoca și te va îngrozi: controlul asupra psihicului uman a devenit o mare afacere. Când vei termina de citit cartea, nu vei mai putea ignora adevărul că gândurile tale nu sunt propriu-zis ale tale.

Însă ceea ce poți face este să utilizezi instrumentele concepute de renumitul Eldon Taylor pentru a-ți recâștiga controlul asupra propriei minți și pentru a o reprograma. Autorul îți oferă în această carte cunoștințe, informații și metode ușor de utilizat ce îți vor permite să-ți construiești viața pe care tu singur o visezi pentru tine. Nu te mai lăsa manipulat în niciun aspect al vieții tale – nici în ceea ce faci, nici în starea de spirit, nici în definirea aspirațiilor, nici în ceea ce alegi să consumi!

De același autor la Editura For You:

CE-AR FI DACĂ?

AUTOHIPNOZĂ
și tehnici subliminale
Eldon Taylor

Eldon Taylor
ALEGERI ȘI ILUZII

ELDON TAYLOR
MAREA ÎNȘELĂTORIE

www.editura-foryou.ro
9 786066 392426